



Boekjaar 2024

Verdiepend bedrijfsvergelijkend onderzoek

Voorbeeld

© Techniek Nederland, Woerden 2025

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, film, elektronisch, op geluidsband of op welke andere wijze ook en evenmin in een retrieval systeem worden opgeslagen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Techniek Nederland. De inhoud van deze publicatie is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Toch kan het risico van onduidelijkheden of onjuistheden niet geheel worden vermeden. Techniek Nederland sluit iedere aansprakelijkheid uit voor zowel de schade die mocht voortvloeien uit het gebruik van deze gegevens, als schade die zou kunnen ontstaan als gevolg van onvolledigheden, onjuistheden of onvolkomenheden in deze publicatie.

Techniek Nederland
Korenmolenlaan 4
3447 GG Woerden
T 088 543 27 90
E info@technieknederland.nl
W technieknederland.nl



Inhoud

Woord vooraf	5
Rapportcijfer	6
Aspect 1 winstgevendheid	8
Aspect 2 operationele efficiëntie	10
Aspect 3: financiële gezondheid	12
Aspect 4: groei en vernieuwing	14
Reflectie: wat doe je met dit rapport?	16
Hoe bespreek je dit rapport met bedrijfsleiding en adviseur?	17
Bijlage 1 winst- en verliesrekening	18
Bijlage 2 personeel	20
Bijlage 3 balans	22
Bijlage 4 kosten	23
Bijlage 5 langjarige gemiddelden	24
Bijlage 6 omzet verdeling	27
Bijlage 7 langjarige markt trends	28
Bijlage 8 operationele ratio's	30
Bijlage 9 financiële ratio's	31
Bijlage 10 hulpmiddelen	32
Colofon	33



Woord vooraf

1.1 ‘Het gaat goed met de branche, ook in 2025!’

Ook voor de installatiebranche blijft de wereld in beweging. Onrust op de wereldmarkt, stijgende loonkosten, personeelstekorten en toenemende regelgeving vragen om scherp ondernemerschap. Tegelijkertijd biedt de aanhoudende vraag naar installatiediensten volop kansen – zeker voor bedrijven die investeren in verduurzaming, digitalisering en productiviteit.

Het afgelopen jaar zagen we een verdere toename in bedrijfsovernames, waarbij private equity en grote spelers hun positie in de markt verstevigden. Tegelijkertijd tonen veel middelgrote en kleinere bedrijven aan dat onderscheidend ondernemerschap, scherpe keuzes en een sterke focus op productiviteit en klantwaarde leiden tot bovengemiddelde prestaties.

Ons benchmarkonderzoek laat zien dat de verschillen in prestaties groot zijn. Bedrijven die sturen op toegevoegde waarde per uur, kritisch kijken naar hun klantportfolio en kostenstructuur, presteren structureel beter. Deze rapportage biedt inzicht in waar je staat, en welke knoppen je kunt bedienen om sterker uit deze tijd te komen.

Wij wensen je veel inspiratie en richting toe bij het lezen van dit rapport.

1.2 Respons

Deze rapportage is gebaseerd op de gegevens van meer dan 100 installatiebedrijven.

1.3 Hoe vergelijken wij?

In het rapport vind je uitleg over verschillende overzichten. We vergelijken de individuele gegevens van het bedrijf altijd met de gemiddelden. Bij bedrijfsvergelijking gaat het om de opbouw van de exploitatie, de balans, de organisatiestructuur en de samenhang tussen verschillende ratio's. We vergelijken bedrijven op basis van hun eigen prestaties in het verleden, grootteklasse en activiteiten. Deze vergelijking laat zien waar ons eigen bedrijf verbetering kan boeken. Het gemiddelde bedrijf of het beste bedrijf kan dienen als norm om te streven naar verbetering. Zo krijgen we een idee van wat haalbaar is in onze branche en kunnen we realistische doelen stellen voor onszelf.

1.4 Zelf vergelijken

Je kunt de gemiddelden per activiteit ook bekijken op <https://benchmark.managementcentrum.nl/>. Daar worden de gemiddelden getoond voor elektra (e), werktuigbouw (wtb) en gemengde activiteiten. Gemengde bedrijven voeren verschillende activiteiten uit. Daarnaast wordt ook het gemiddelde per grootteklasse weergegeven. Na afronding van dit onderzoek ontvang je de link.

1.5 Is mijn bedrijf uniek?

De mix van activiteiten, de organisatiewijze en het beleid van de ondernemer vormen een unieke cocktail. Toch zijn voor de meeste bedrijven de volgende vuistregels van toepassing:

- 80% van de bedrijfskosten zijn loonkosten
- Alle installatiebedrijven zijn gebonden aan dezelfde CAO; geen grote concurrentie op salarissen
- 70% van het personeel is montage gebonden

1.6 Verbeteren

Dit rapport laat zien waar je bedrijf zich momenteel bevindt in vergelijking met wat er in de branche wordt gerealiseerd. De gepresenteerde normen zijn specifiek voor jouw branche en passen daarom goed bij je eigen bedrijf. Er zijn geen betere normen beschikbaar om je eigen doelen te stellen. Het vergelijkend onderzoek van bedrijven vormt de brug tussen je praktijk en de branche als geheel. Het daadwerkelijke verbeteren is de verantwoordelijkheid van het bedrijfsmanagement. Zij bepalen de koers en de prioriteiten.

Rapportcijfer

Hoe presteert je bedrijf ten opzichte van de branche?

Waar kijk ik af en wat kan ik leren van anderen?

De tabel hiernaast toont de verkorte winst- en verliesrekening t.o.v. het gemiddelde. Daaronder staat de grafiek spreiding resultaat. Vraag je jezelf af:

1. hoe verhoudt mijn winstpercentage zich ten opzichte van het branchegemiddelde?
2. waar kijken mijn kosten af?
3. maken we genoeg toegevoegde waarde?

Welk rapportcijfer krijgt mijn bedrijf?

Het bedrijf wordt op 4 aspecten beoordeeld, te weten:

1. winstgevendheid: hoe goed draait je bedrijf? (weging 30% van totaalcijfer)
2. operationele efficiency: hoe goed kan je bedrijf haar middelen en personeel benutten om een maximale output en kwaliteit te bereiken tegen minimale kosten? (weging 30% van totaalcijfer)
3. financiële gezondheid: hoe goed kan je bedrijf zijn financiële verplichtingen nakomen? (weging 30% van totaalcijfer)
4. groei potentieel: is essentieel voor de levensvatbaarheid op lange termijn van je bedrijf. Hoe goed kan je bedrijf zich aanpassen aan veranderende marktomstandigheden? (weging 10% van totaalcijfer)

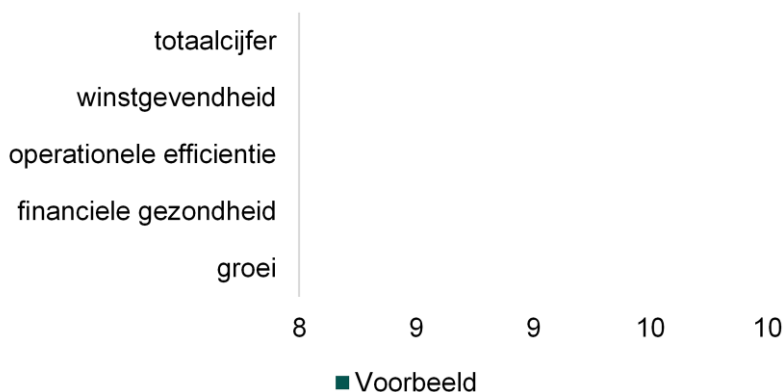
Ieder aspect is weer onderverdeeld in een aantal kengetallen. Er wordt zowel beoordeeld op de korte als op de langere termijn. Dat lichten we toe in de volgende hoofdstukken.

De tabel Totaal rapportcijfer hieronder toont jouw score op de vier aspecten.

Vraag jezelf het volgende af:

1. welke kengetallen springen er zowel positief als negatief uit? En wat is hiervan de reden?
2. wat is mijn top 3 verbeteringen waar ik binnen 1 jaar 30% beter in wil worden?
3. wat is mijn topprioriteit om mijn rapportcijfer te verbeteren?

Totaal rapportcijfer



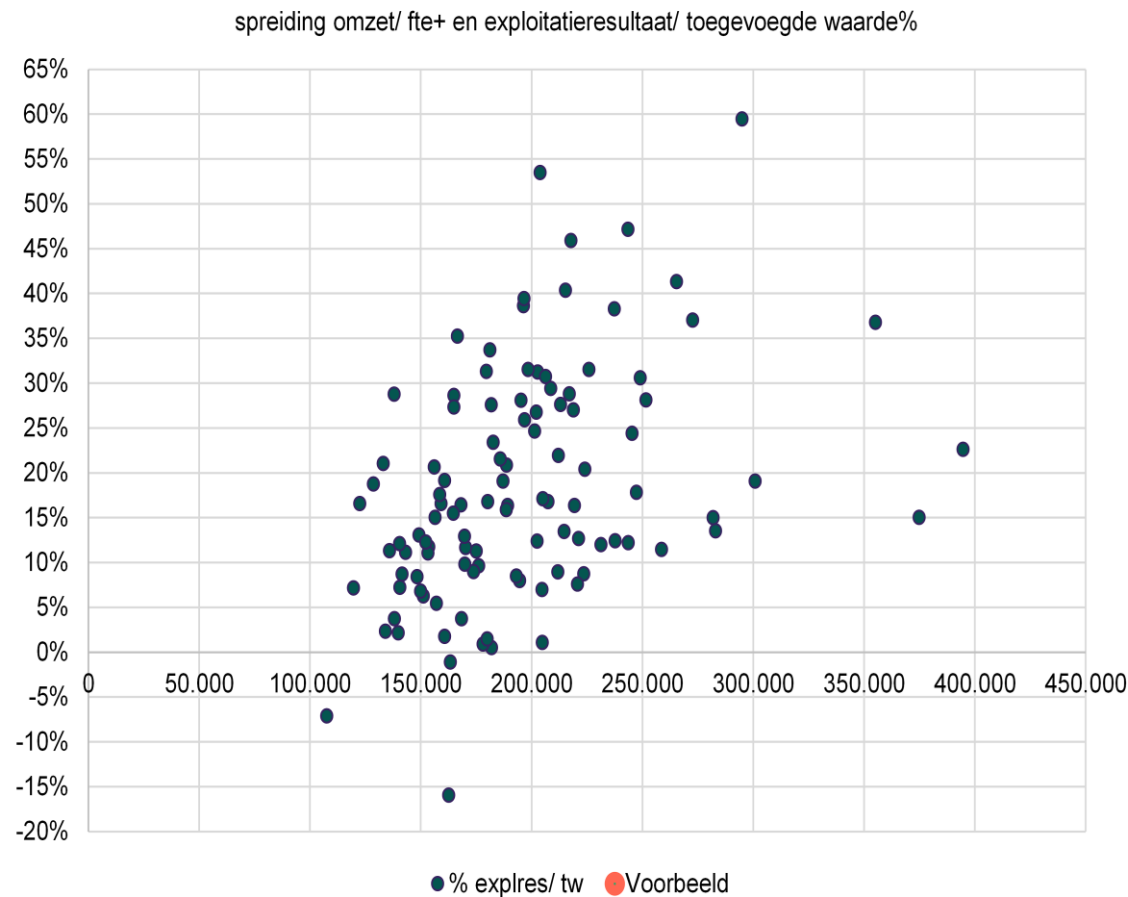
Uitleg hoe je je bedrijf beoordeelt op basis van benchmark.



Tabel verkorte winst- en verliesrekening

exploitatieoverzicht	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024		2024	
	x € 1.000	in % omzet	x € 1.000	in % omzet
bruto omzet	0		13.531	100%
werk derden	0		1.579	12%
materiaalverbruik	0		4.319	32%
toegevoegde waarde (tw)	0		7.633	56%
		in % tw		in % tw
monteursgebonden kosten	0		3.246	43%
projectgebonden, staf en algemene kosten	0		2.741	36%
bedrijfskosten	0		5.987	78%
exploitatieresultaat	0		1.646	22%

Grafiek spreiding resultaat



Aspect 1 winstgevendheid

Waarom winst maken?

Vraag de ondernemer wat het doel van de onderneming is en het meest gegeven antwoord is groei en continuïteit. Winst is cruciaal voor een installatiebedrijf omdat het de belangrijkste bron van kapitaal vormt voor de investering in de ontwikkeling van je bedrijf.

1. Het stelt het bedrijf ook in staat om financiële reserves op te bouwen, wat essentieel is voor stabiliteit tijdens economische neergang of onvoorziene uitgaven.
2. Bovendien maakt winstgevendheid het mogelijk om aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden te bieden waardoor je goed personeel kan aantrekken en behouden.
3. Ten slotte dient winst als een belangrijke indicator van de gezondheid en efficiëntie van je bedrijf.
4. Wil je op termijn je bedrijf verkopen dan is voor de waarde van je onderneming winstgevendheid een belangrijke factor.

Score 1 resultaat in % van de toegevoegde waarde

Resultaat als percentage van de toegevoegde waarde is een iets gevoeliger graadmeter dan in percentage van de omzet. Kijk of je de norm op korte en op lange termijn haalt. De boxplot toont de score van het eigen bedrijf met een oranje vierkant.

Score 2 langjarige winstgevendheid

Vanuit bedrijfseconomisch perspectief streeft een bedrijf naar winst en continuïteit. Als je installatiebedrijf in staat is om langjarig boven gemiddeld winstgevend te zijn, dan is dat een teken van een goed bedrijf. Deze maatstaf betreft de gemiddelde winst van de afgelopen drie jaar.

Score 3 resultaat per montage uur (RMU)

Resultaat per montage uur (mu) geeft de verhouding met je productiefactor arbeid goed weer. Ben ik per mu in staat om meer dan de norm te verdienen?

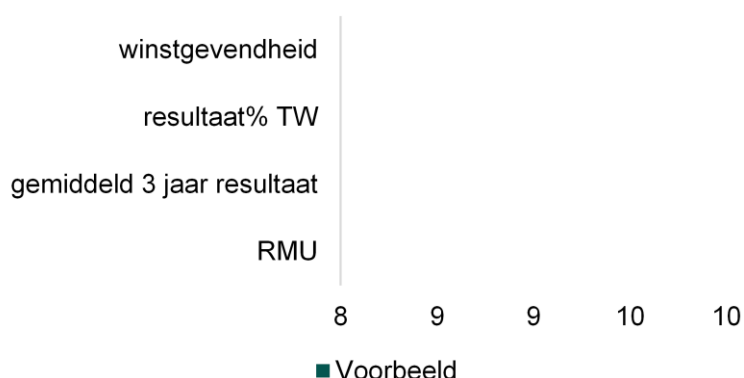
Berekeningen

Om nevenstaande kengetallen te berekenen, worden de volgende cijfers gebruikt:

Voorbeeld	basisgetallen
	2024
	per jaar
toegevoegde waarde	
exploitatie resultaat	
totaal aantal productieve uren	

Rapportcijfer

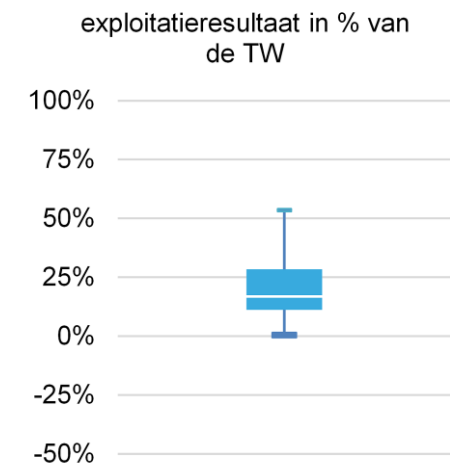
Het bedrijf wordt op het aspect Winstgevendheid beoordeeld op 3 scores. De scores van het eigen bedrijf staat hieronder vermeld. Een 8 is de norm voor goed; daarboven is excellent.



Lees onze blog over de meest winstgevende installateurs.

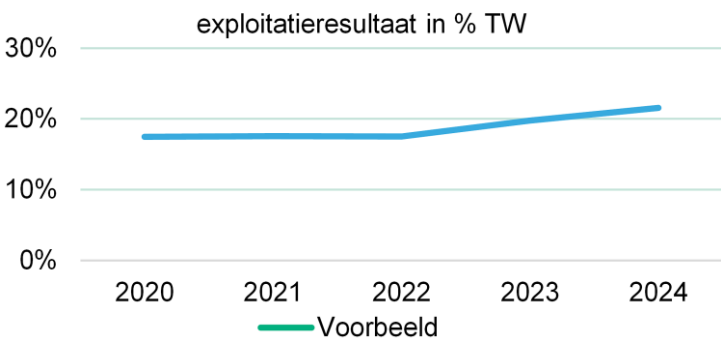


Score 1 exploitatieresultaat in % van de toegevoegde waarde



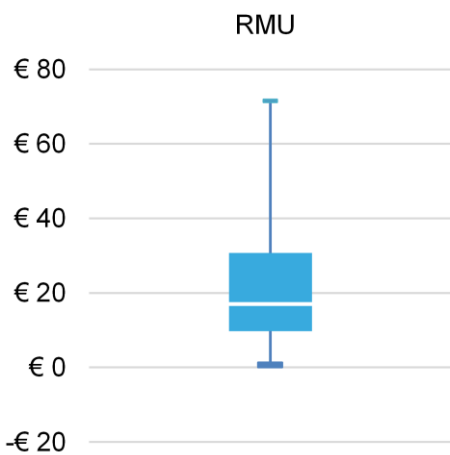
2024	expl/ tw%
Voorbeeld	
Gemiddeld	22%
norm	17%

Score 2 langjarige winstgevendheid



2022-2024	gem res.
Voorbeeld	
Gemiddeld	
norm	17%

Score 3 resultaat per montage uur (RMU)



2024	RMU
Voorbeeld	
Gemiddeld	€ 22
norm	€ 21

Aspect 2 operationele efficiëntie

Inleiding

Operationele efficiëntie is belangrijk omdat het laat zien hoe goed een bedrijf zijn middelen en personeel benut om maximale output en kwaliteit te bereiken tegen minimale kosten.

Score 4 toegevoegde waarde per montage uur (TWMU)

Ben ik in staat om marge te maken op mijn ingekochte materialen en mijn ingekochte werk derden. Kan ik met mijn tarief voldoende marge maken op de uren die ik verkoop om de kosten van mijn eigen organisatie te dekken en winst te maken? De boxplot toont de score van het eigen bedrijf met een oranje vierkant.

Score 5 kostprijs per montage uur (KPMU)

Ben ik in staat om efficiënt met mijn organisatie om te gaan? Maak ik de 'juiste' kosten die mij in staat stellen om een goed product aan de klant te bieden en hoe verhouden deze kosten zich tot mijn capaciteit aan montage uren. In bijlage 4 kun je in detail zien waar je per onderdeel van de kosten afwijkt.

Score 6 omzet per fte+

Deze score kun je goed vergelijken met wat er in Groep Midden gebeurt in de loop der jaren. Het activiteitenpallet verandert continu.

Berekeningen

Om nevenstaande kengetallen te berekenen, worden de volgende cijfers gebruikt:

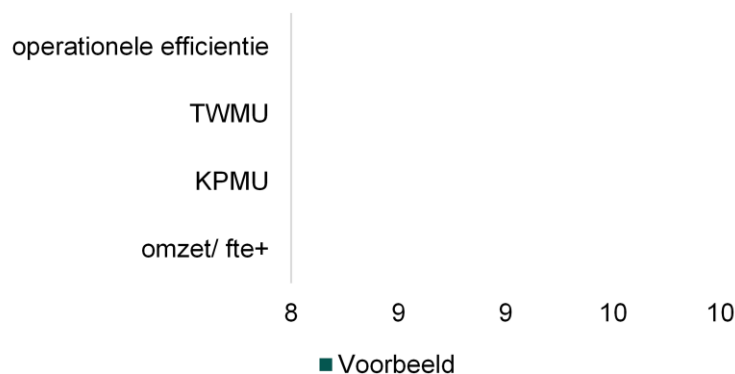
Voorbeeld	basisgetallen
	2024
	per jaar
bruto omzet	
toegevoegde waarde	
bedrijfskosten	
aantal fte+	
totaal aantal productieve uren	

Rapportcijfer

Het bedrijf wordt op het aspect operationele efficiëntie beoordeeld op 3 scores.

De scores van het eigen bedrijf staat hieronder vermeld.

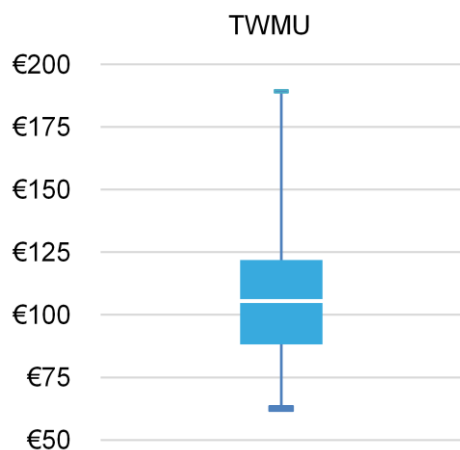
Een 8 is de norm voor goed; daarboven is excellent.



Lees de twee toelichtingen over projectcontrole en beter organiseren.



Score 4 toegevoegde waarde per montage uur (TWMU)



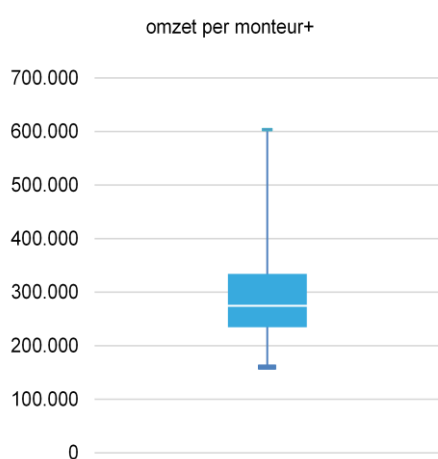
2024	TWMU	
Voorbeeld		
Gemiddeld	€	107
norm	€	107

Score 5 kostprijs per montage uur (KPMU)



2024	KPMU	
Voorbeeld		
Gemiddeld	€	85
norm	€	85

Score 6 omzet per fte+



2024	omzet/ fte+	
Voorbeeld		
Gemiddeld	€	198.000
norm	€	200.000

Aspect 3: financiële gezondheid

Inleiding

De financiële gezondheid is cruciaal omdat het aantoont hoe goed een bedrijf zijn financiële verplichtingen kan nakomen en in staat is om liquide middelen vrij te spelen in plaats van vast te houden in werkkapitaal.

Score 7 solvabiliteit

De solvabiliteit weerspiegelt de capaciteit van het bedrijf om op lange termijn aan financiële verplichtingen te voldoen. Dit kengetal biedt inzicht in hoe een bedrijf gefinancierd is en in welke mate het afhankelijk is van externe leningen versus eigen vermogen, wat van belang is voor investeerders en kredietverstrekkers. Een gezonde solvabiliteitsratio vermindert het risico voor schuldeisers en verhoogt het vertrouwen in het bedrijf, wat kan leiden tot gunstigere lening voorwaarden. Bovendien duidt een sterke solvabiliteit op een robuuste financiële basis die kan helpen het bedrijf te beschermen tegen economische schokken en marktvolatiliteit.

Score 8 cash conversion cycle

De Cash Conversion Cycle (CCC) is een belangrijke maatstaf om te beoordelen hoe efficiënt je bedrijf de operaties beheert in termen van liquide middelen. Het meet de tijd die verstrijkt tussen de uitgave van contanten voor de projecten tot het moment dat de verkoop van deze projecten contanten genereert. Het geeft inzicht in hoe liquide middelen door je bedrijf stromen en hoe effectief je bedrijf is in het beheren van zijn voorraad, onderhanden werk, debiteuren en crediteuren.

Score 9 Free operating cash flow

Free operating cash flow is een kengetal dat aangeeft in hoeverre een bedrijf zelfvoorzienend is in zijn cashflow. Dat is fundamenteel voor de stabiliteit van het bedrijf en de plannen voor toekomstige groei en strategische initiatieven. Dit kengetal toont niet alleen of een bedrijf genoeg liquide middelen genereert om zijn operationele kosten en investeringen te dekken, maar ook of er voldoende financiële speelruimte is om schulden af te lossen, dividenden uit te keren, of verdere investeringen te doen zonder externe financiering.

Berekeningen

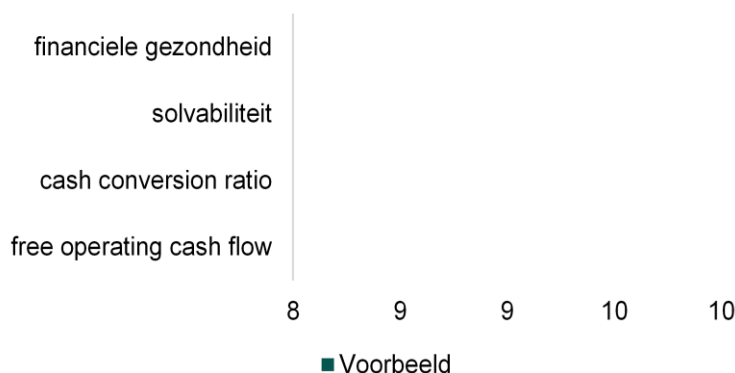
Om nevenstaande kengetallen te berekenen, verwijzen we naar bijlage 3 (balans) en bijlage 8 (financiële kengetallen). Free operating cash flow wordt alleen beoordeeld op een positieve cash flow of een negatieve cash flow.

Rapportcijfer

Het bedrijf wordt op het aspect financiële gezondheid beoordeeld op 3 scores.

De scores van het eigen bedrijf staat hieronder vermeld.

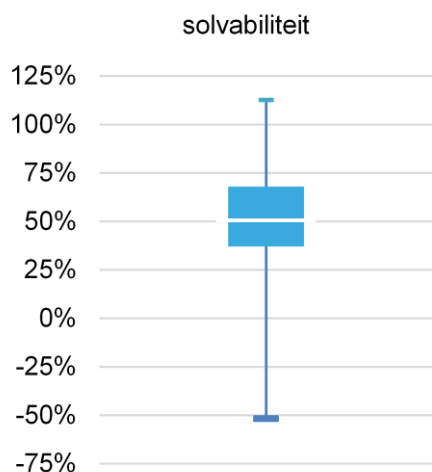
Een 8 is de norm voor goed; daarboven is excellent.



Lees de toelichting over financiële kengetallen.

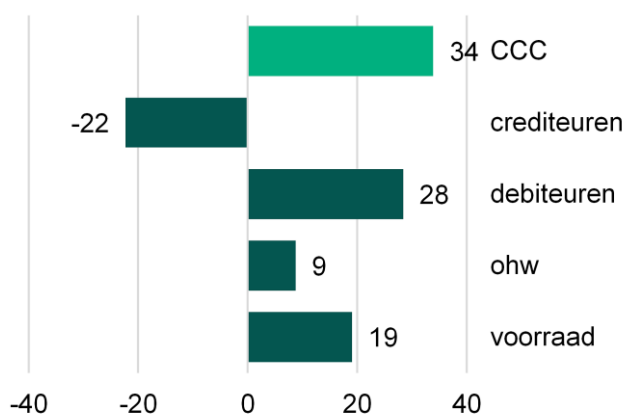


Score 7 solvabiliteit



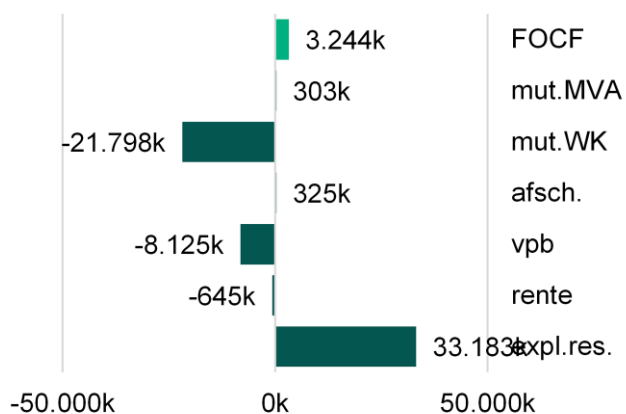
2024	solvabiliteit
Voorbeeld	
Gemiddeld	48%
norm	30%

Score 8 cash conversion cycle van Voorbeeld



2024	CCC
Voorbeeld	34
Gemiddeld	34
norm	31

Score 9 free operating cash flow (FOCF) van Voorbeeld



2024	FOCF
Voorbeeld	
norm	>0

Aspect 4: vernieuwing en groei

Inleiding

Groeipotentieel is essentieel voor de levensvatbaarheid op lange termijn van een bedrijf, omdat het aangeeft hoe goed een bedrijf zich kan aanpassen aan veranderende marktomstandigheden.

Het meten van vernieuwing in dit bedrijfsvergelijkend onderzoek is lastig omdat de meeste input uit het jaarverslag komt. Omzet groei en toegevoegde waarde groei worden als positief gewaardeerd, maar het bedrijfsbeleid kan natuurlijk ook goed zijn als de omzet en de organisatie goed passen bij de kwaliteiten van de ondernemer. De discussie die je wilt voeren naar aanleiding van het rapportcijfer gaat over 'survival of the fittest'. Reageert ons bedrijf passend op de veranderingen in de markt. Hebben we daar het juiste team voor?

Score 10 groei omzet

Omzetgroei kent een prijselement en een hoeveelheidselement. Je moet minimaal groeien met de inflatie om gelijk te blijven. Groeien kost geld. Zorg dat je in controle blijft. Deze maatstaf betreft de omzet groei van de afgelopen drie jaar.

Score 11 groei toegevoegde waarde

Toegevoegde waarde groei is een afgeleide van de omzetgroei. Het geeft een preciezer beeld van de ontwikkelingen binnen je bedrijf. Deze maatstaf betreft de toegevoegde waarde groei van de afgelopen drie jaar.

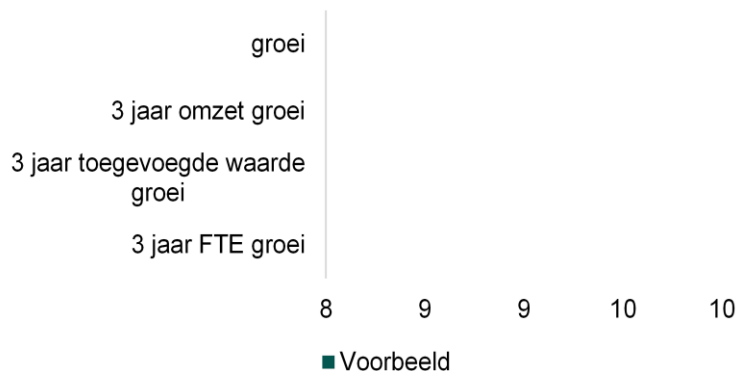
Score 12 groei personeel

Verjonging en vernieuwing van het personeel is een impuls voor verandering. Maakt dit je organisatie ook toekomstgericht? Deze maatstaf betreft de personeelsgroei van de afgelopen drie jaar.

Rapportcijfer

Het bedrijf wordt op het aspect Vernieuwing en groei beoordeeld op 3 scores.

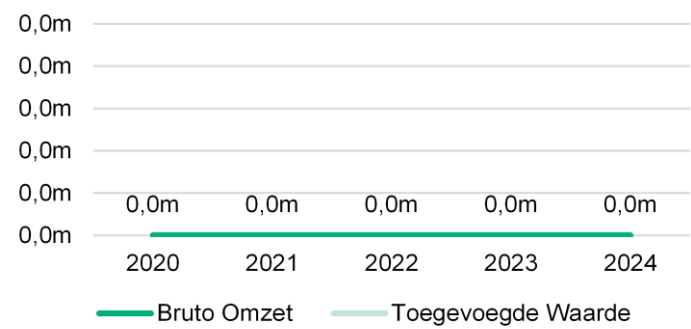
De scores van het eigen bedrijf staat hieronder vermeld. Een 8 is de norm voor goed; daarboven is excellent.



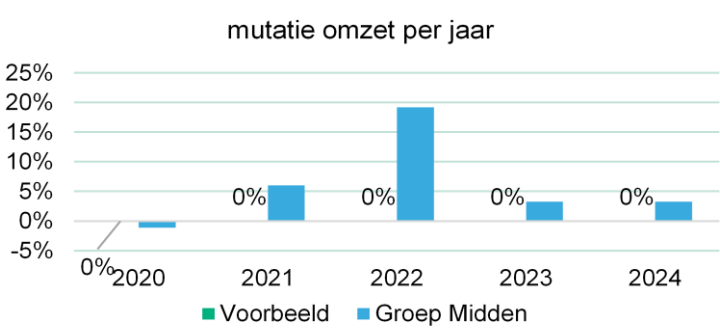
Lees onze blog over de impact van bedrijfsgrootte.



Overzicht 5 jaar omzet en toegevoegde waarde Voorbeeld

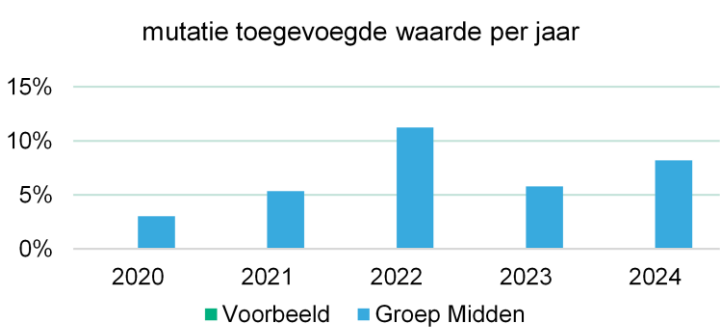


Score 10 groei omzet: mutatie per jaar



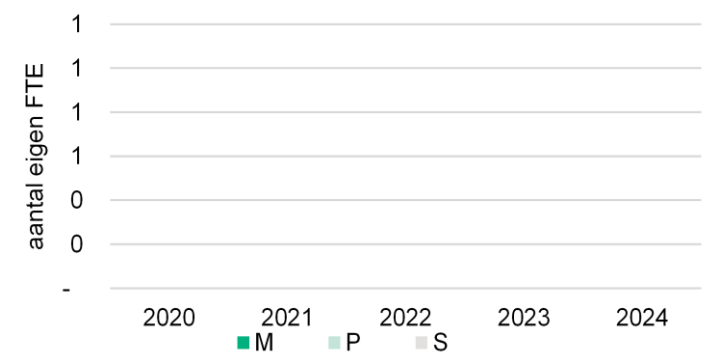
2022-2024	omzet groei
Voorbeeld	
Gemiddeld	
norm	12%

Score 11 groei toegevoegde waarde: mutatie per jaar



2022-2024	tw groei
Voorbeeld	
Gemiddeld	
norm	12%

Score 12 groei personeel in FTE+ Voorbeeld



2022-2024	fte groei
Voorbeeld	
Gemiddeld	
norm	5%

Reflectie: wat doe je met dit rapport?

Hoe gebruik je deze analyse?

Onderstaande checklist kan gebruikt worden bij de analyse van dit benchmarkonderzoek. Geef antwoord op de onderstaande vragen.

Scoor je een rapportcijfer van 8 of hoger

Ben je tevreden over je 'exploitatieresultaat per fte+'?

Wat kan er beter?

Wat is onze ambitie voor klanten, organisatie, rendement en de wereld?

Wat valt je op in de vergelijking met je referentiegroep?

Ik presteer beter/ slechter. Dat komt door:

1. ...
2. ...
3. ...

Wat heb je structureel verbeterd in 2024? En wat ga je in 2025 aanpakken?

- €1 betere prijs levert €1 winst op! Dit is de snelste manier!
- 1% verbetering inkoop levert 4% extra winst op!
- 1% efficiënter werken levert 4% meer winst op!
- 1% minder overige kosten levert 1% meer winst op!

De structurele verbeteringen zijn:

1. ...
2. ...
3. ...

In 2025/ 2026 pakken we de volgende zaken aan. Maak dit concreet en meetbaar:

1. ...
2. ...
3. ...

Hoe bespreek je dit rapport met bedrijfsleiding en adviseur?

beoordeling		
	cijfer 1-10	toelichting + wat gaan we doen
verkoop		Is onze omzetmix toekomst proof? Ben ik tevreden met onze klantenmix? Wat zijn mijn topklanten en van welke klanten wil ik morgen afscheid nemen? Is mijn criterialijst voor het aannemen van werk/ klanten up-to-date en weet ieder dit in ons bedrijf? Ben ik tevreden met de winst per klant/ project/ segment etc?
inkoop		Ben ik scherp genoeg in de keuze voor leveranciers en partners? Werk ik met de juiste partners samen? Hoe goed zijn we in het standaardiseren van materialen?
productiviteit		Heb ik mijn processen efficiënt ingericht? Werk ik met een top team? Moet ik afscheid nemen van bepaalde medewerkers? Is mijn verhouding binnen/ buiten personeel op orde?
kostenbeheersing		Heb ik mijn kosten in de hand? Ben ik scherp op uitgaven? Is mijn huisvesting klaar voor de toekomst of werk ik in een museum?
verandervermogen		Ben ik in staat om snel veranderingen door te voeren? Spreeken we elkaar aan op ongewenst gedrag?
totaal cijfer		Maak ik voldoende winst? Overtref ik de door mij gestelde doelen?

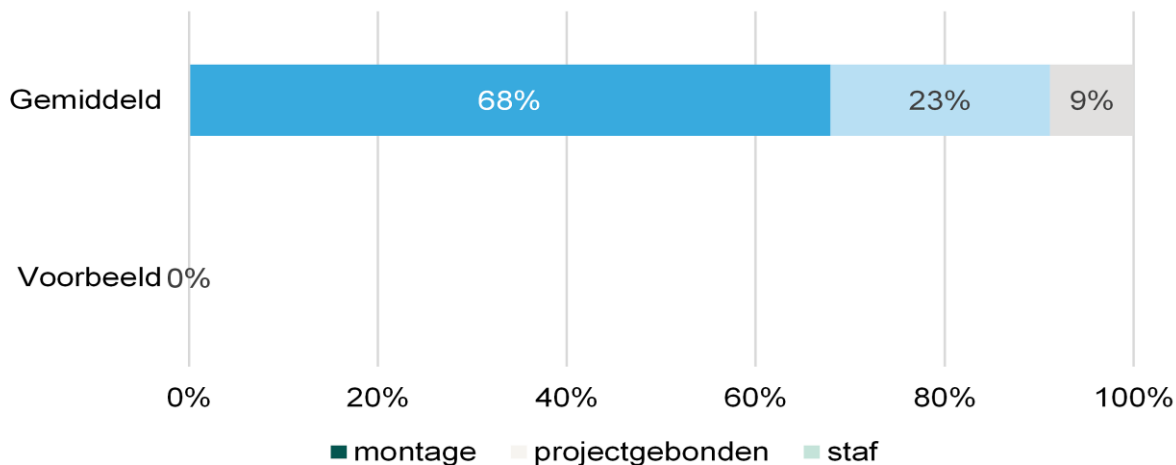
Bijlage 1 winst- en verliesrekening

exploitatieoverzicht		Voorbeeld			
	2023		2024		mutatie
	x € 1.000	in % omzet	x € 1.000	in % omzet	
bruto omzet					0
werk derden					0
eigen productie					0
materiaalverbruik					0
toegevoegde waarde	0		0		0
		in % tw		in % tw	
monteursgebonden kosten					0
waarvan:					
montage personeel					
loonkosten monteurs					
ingeleende montage personeel					
overige personeelskosten					
vervoer montage personeel					
overige montage kosten					
projectgebonden, staf en algemene kosten					0
waarvan:					
projectgebonden en staf					
loonkosten staf					
loonkosten technisch projectgebonden personeel					
overige personeelskosten					
vervoer projectgebonden en staf					
huisvesting / inventaris					
verkoopbevordering					
overige algemene kosten					
bedrijfskosten	0		0		0
exploitatieresultaat	0		0		0
financiële baten en lasten					
bijzondere baten en lasten					
netto resultaat voor belasting	0		0		0

exploitatieoverzicht			Gemiddeld		
	2023		2024		
	x €1.000	in % omzet	x €1.000	in % omzet	mutatie
bruto omzet	13.103	100%	13.531	100%	3
werk derden	1.410	11%	1.579	12%	12
eigen productie	11.693	89%	11.952	88%	2
materiaalverbruik	4.638	35%	4.319	32%	-7
toegevoegde waarde	7.055	54%	7.633	56%	8
		in % tw		in % tw	
monteursgebonden kosten	3.079	44%	3.246	43%	5
waarvan:					
montage personeel	2.751	39%	2.886	38%	
loonkosten monteurs	1.874	27%	2.026	27%	
ingeleende montage personeel	771	11%	754	10%	
overige personeelskosten	106	2%	107	1%	
vervoer montage personeel	246	3%	271	4%	
overige montage kosten	82	1%	90	1%	
projectgebonden, staf en algemene kosten	2.583	37%	2.741	36%	6
waarvan:					
projectgebonden en staf	1.814	26%	1.939	25%	
loonkosten staf	609	9%	676	9%	
loonkosten technisch projectgebonden personeel	1.145	16%	1.196	16%	
overige personeelskosten	60	1%	67	1%	
vervoer projectgebonden en staf	112	2%	116	2%	
huisvesting / inventaris	243	3%	255	3%	
verkoopbevordering	62	1%	65	1%	
overige algemene kosten	353	5%	366	5%	
bedrijfskosten	5.661	80%	5.987	78%	6
exploitatieresultaat	1.394	20%	1.646	22%	18
financiële baten en lasten	1	0%	-13	0%	
bijzondere baten en lasten	39	1%	37	0%	
netto resultaat voor belasting	1.354	19%	1.622	21%	20

Bijlage 2 personeel

samenstelling personeel	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024	mutatie	2024	mutatie
monteurs			45,6	-0,3
eigen monteurs			26,6	-0,4
eigen s&o monteurs			7,6	0,1
eigen hard/ software engineers			0,8	0,7
ingeleende monteurs			9,0	-0,9
ingeleende hard/ software engineers			0,1	0,1
leerling monteurs			1,5	0,2
projectgebonden personeel			15,6	-0,5
verkoop			0,7	0,1
calculatie			1,2	-0,0
engineering/ tekenaar			1,9	-0,6
werkvoorbereiding			3,8	-0,0
inkoop			0,2	0,0
magazijn			0,9	-0,0
projectleiding			4,8	-0,2
service coordinator			1,4	0,2
ingeleend projectgebondenpersoneel			0,8	0,1
staf			5,9	0,1
directie			2,3	-0,0
administratie			2,2	-0,1
KAM			0,2	0,0
secretariaat			0,4	0,0
ICT			0,3	0,0
HRM			0,4	0,0
marketing/ communicatie			0,2	0,0
ingeleende staf			-	0,0
totaal eigen + ingeleend personeel			67,2	(0,7)



ziekteverzuim	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024	2023	2024	2023
	per jaar		per jaar	
ziekte% monteurs personeel			5,6%	5,6%
ziekte% projectgebonden en staf personeel			2,8%	2,3%

productieve uren	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024		2024	
	per jaar	mutatie	per jaar	mutatie
productie uren per eigen monteur			1.515	13
waarvan standaard			1.499	14
waarvan overwerk			16	(1)
totaal aantal productieve uren			70.065	3
waarvan eigen monteur			52.612	1.119
waarvan overwerk eigen monteur			558	(26)
waarvan inleenkrachten			14.548	(1.367)
waarvan leerlingmonteurs			2.347	278

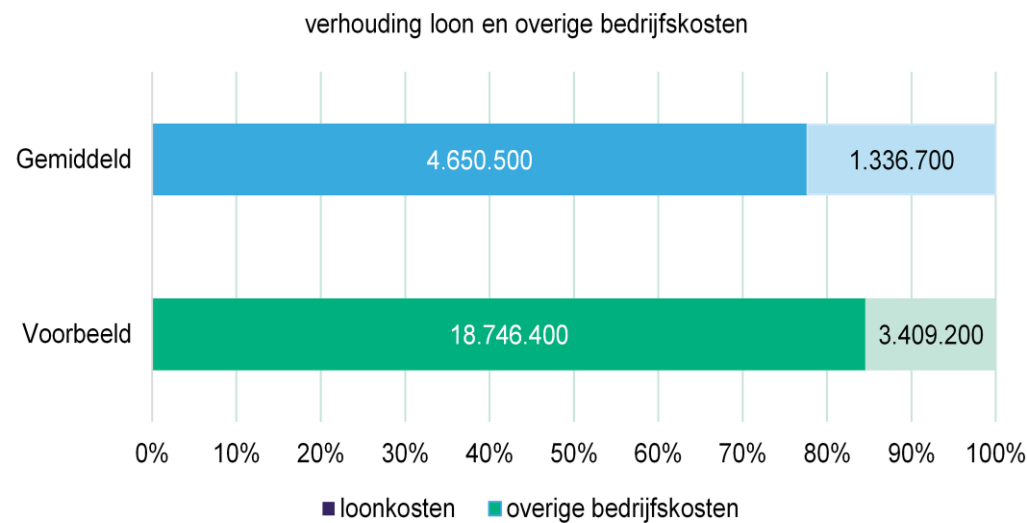
Bijlage 3 balans

balans	Voorbeeld				
	2023		2024		norm
	x € 1.000	in %	x € 1.000	in %	
activa					
financiële vaste activa					0%
grond, gebouwen, verbouwing					5%
machines en gereedschappen					0%
inventarissen					3%
vervoermiddelen					4%
right of use (ifrs 16)					0%
overige vaste activa					3%
totaal vaste activa	-	0%	-		15%
voorraden					7%
onderhanden werk					7%
debiteuren					38%
overige vlottende activa					19%
liquide middelen					14%
totaal vlottende activa	-	0%	-		85%
totaal activa		0%			100%
passiva					
eigen vermogen		0%			35%
lang lopende voorzieningen		0%			3%
leningen financiële instellingen lange termijn		0%			5%
totaal lange termijn		0%			43%
crediteuren		0%			13%
gefactureerde termijnen op onderhanden werk		0%			0%
leningen financiële instellingen korte termijn		0%			19%
lening groepsmaatschappij		0%			0%
overige schulden		0%			24%
		0%			57%
totaal passiva		0%			100%

Bijlage 4 kosten

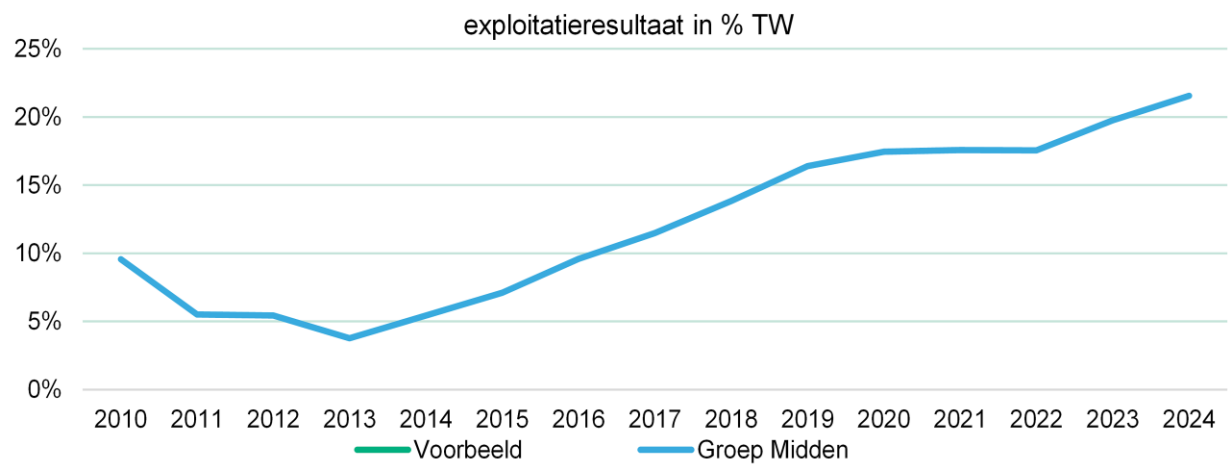
loonkosten per eigen FTE	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024		2024	
aantal FTE (eigen)			56	
	per jaar in €	mutatie in €	per jaar in €	mutatie in €
loonkosten per eigen FTE			68.200	4.600
loonkosten per eigen monteur FTE			59.100	4.900
loonkosten per eigen projectgebonden FTE			75.200	5.400
loonkosten per eigen staf FTE			113.800	10.200

overige kosten per eigen FTE	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024		2024	
aantal FTE (eigen)			56	
	per jaar in €	mutatie in €	per jaar in €	mutatie in €
overige personeelskosten			3.100	100
vervoerskosten			6.900	500
overige montage kosten			1.600	100
huisvestingskosten			4.500	200
verkoopbevordering			1.200	100
algemene kosten			6.500	200
waarvan IT kosten			2.400	200
totale overige bedrijfskosten			23.900	1.300

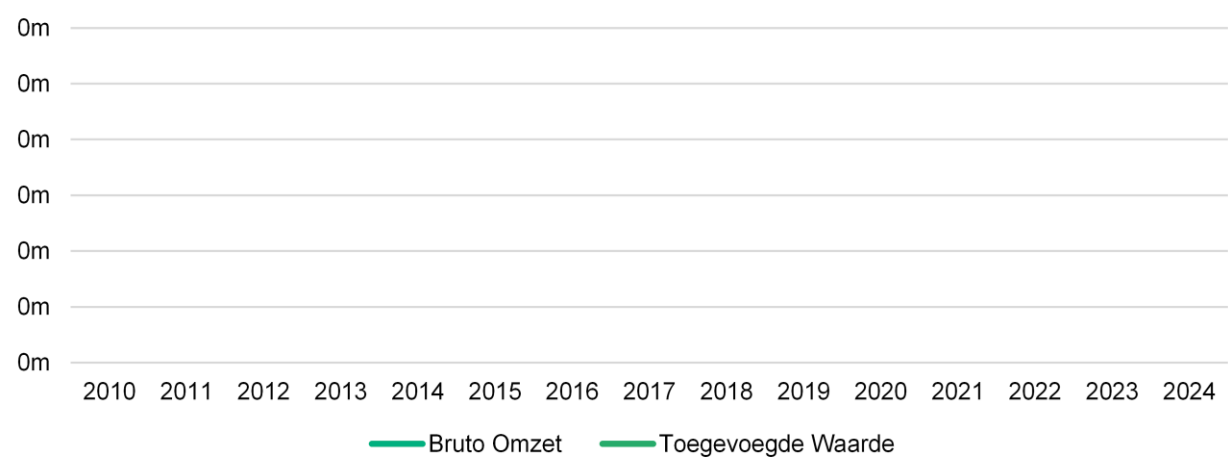


Bijlage 5 langjarige gemiddelden

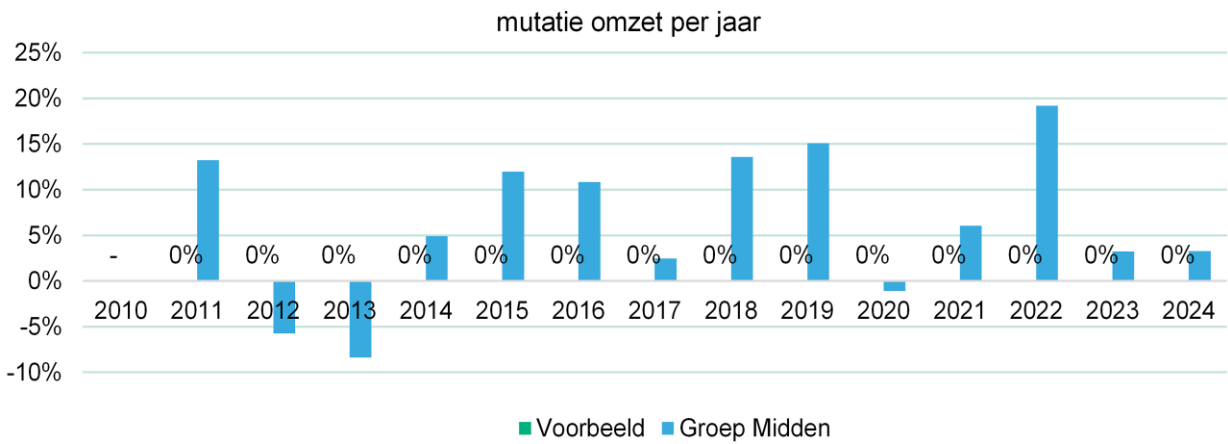
Meerjaren exploitatieresultaat van Voorbeeld en gemiddeld



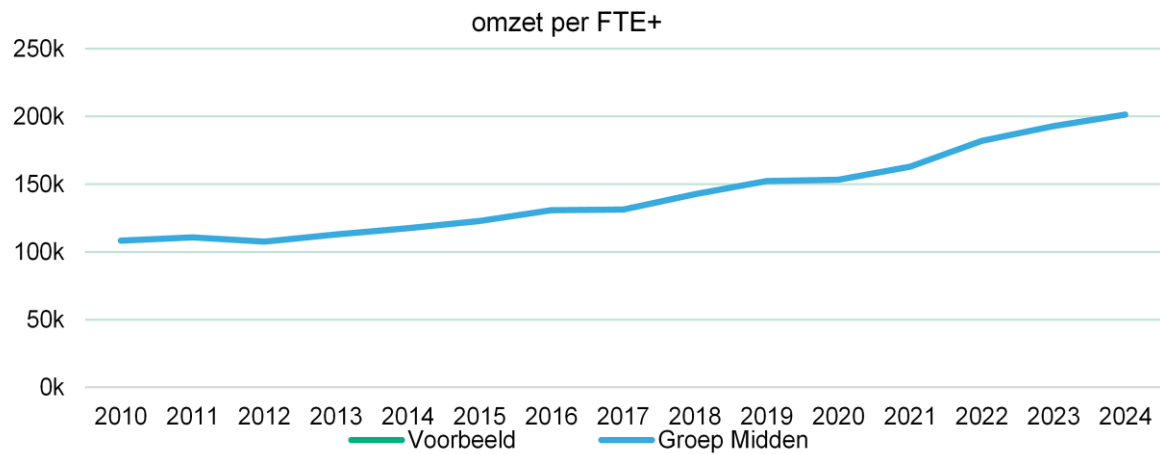
Meerjaren Bruto omzet en Toegevoegde waarde van Voorbeeld



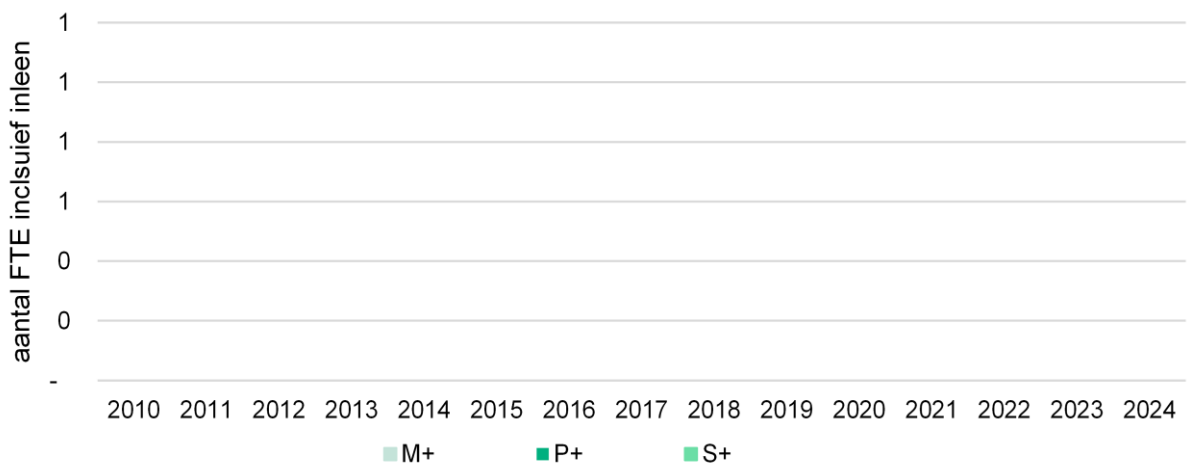
Mutatie omzet per jaar van Voorbeeld en gemiddeld



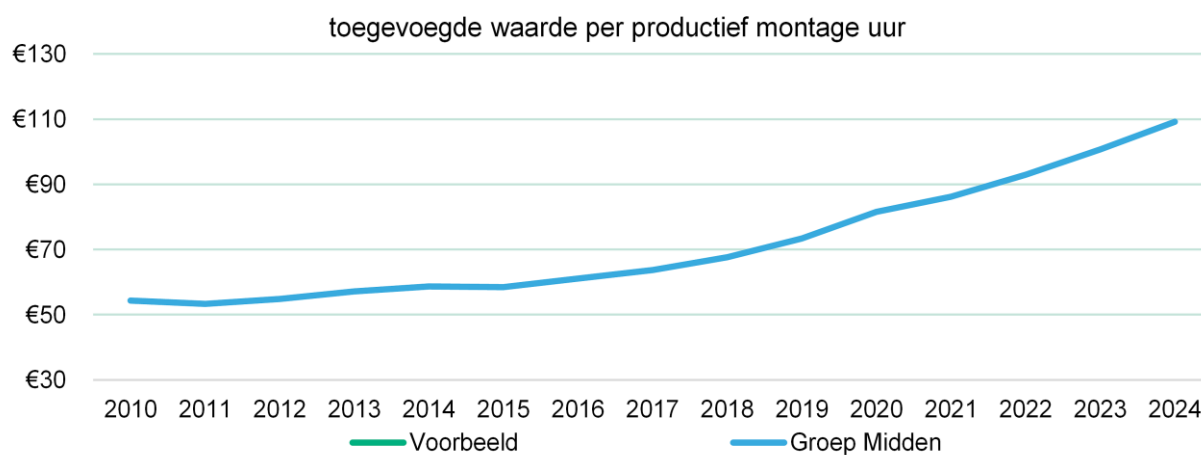
Meerjaren omzet per fte+ van Voorbeeld en gemiddeld



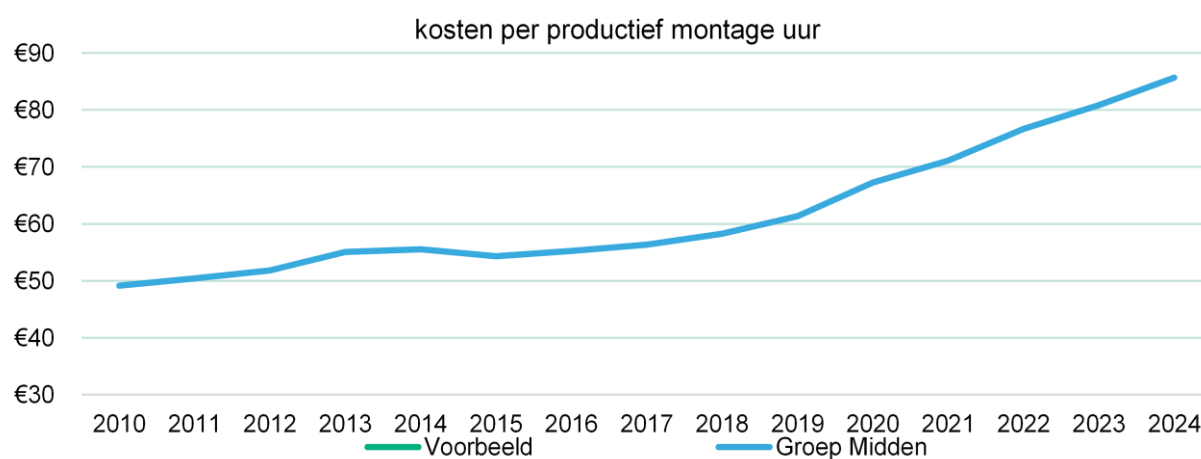
Meerjaren aantal en verdeling personeel van Voorbeeld (eigen + inleen)



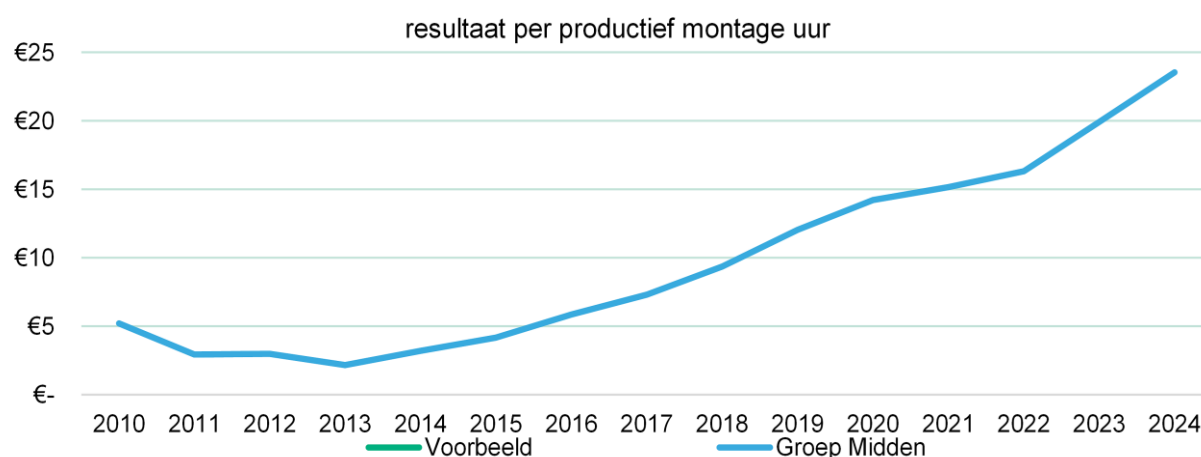
Meerjaren toegevoegde waarde per montage uur van Voorbeeld en gemiddeld



Meerjaren kostprijs per montage uur van Voorbeeld en gemiddeld

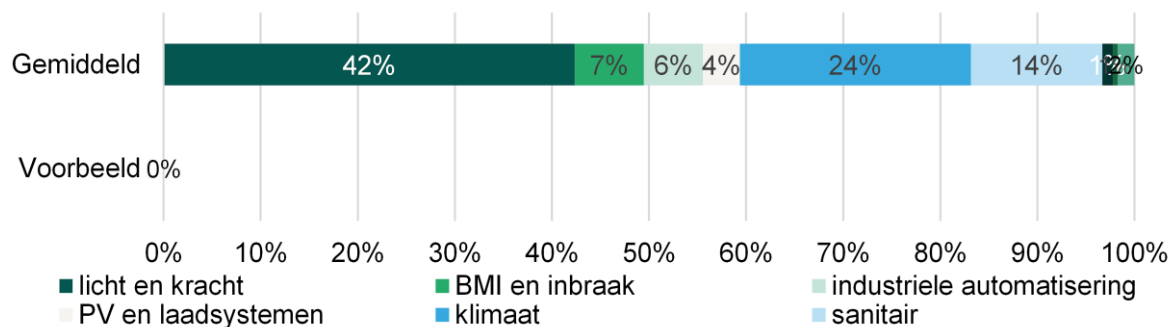


Meerjaren resultaat per montage uur van Voorbeeld en gemiddeld

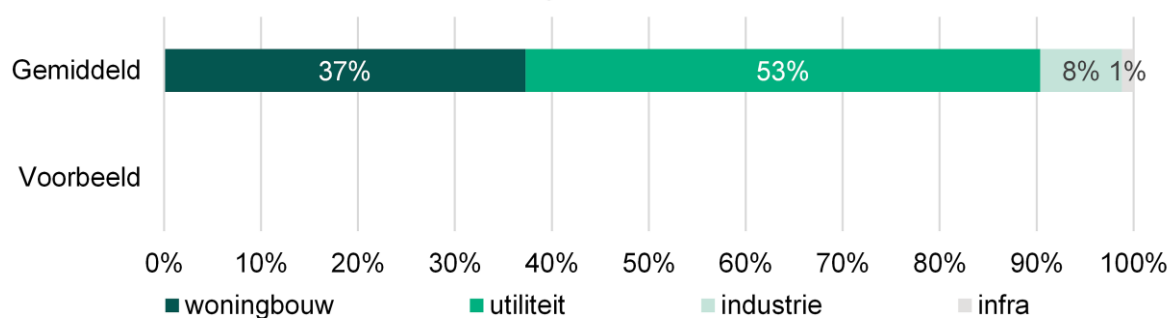


Bijlage 6 omzet verdeling

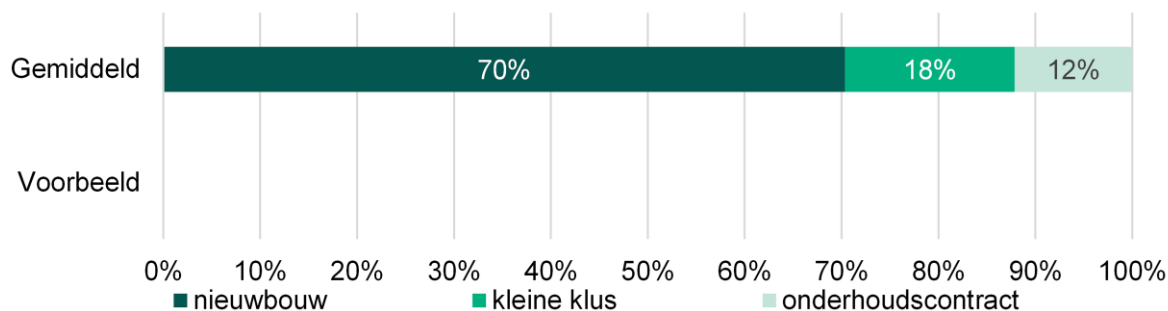
verdeling omzet in activiteiten



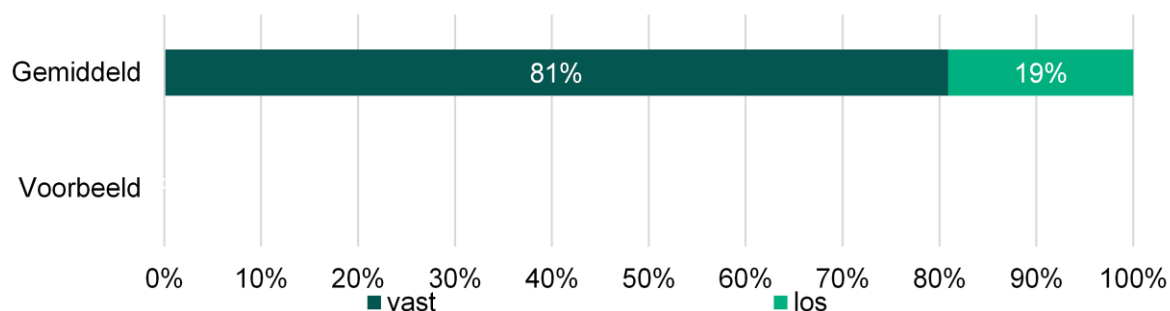
verdeling omzet in markt



verdeling omzet in sector

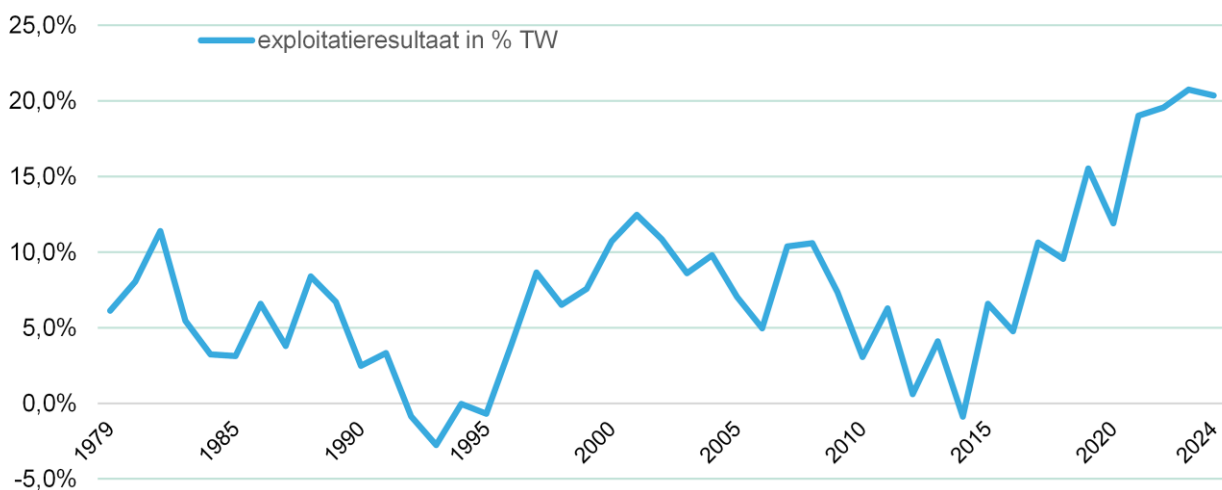
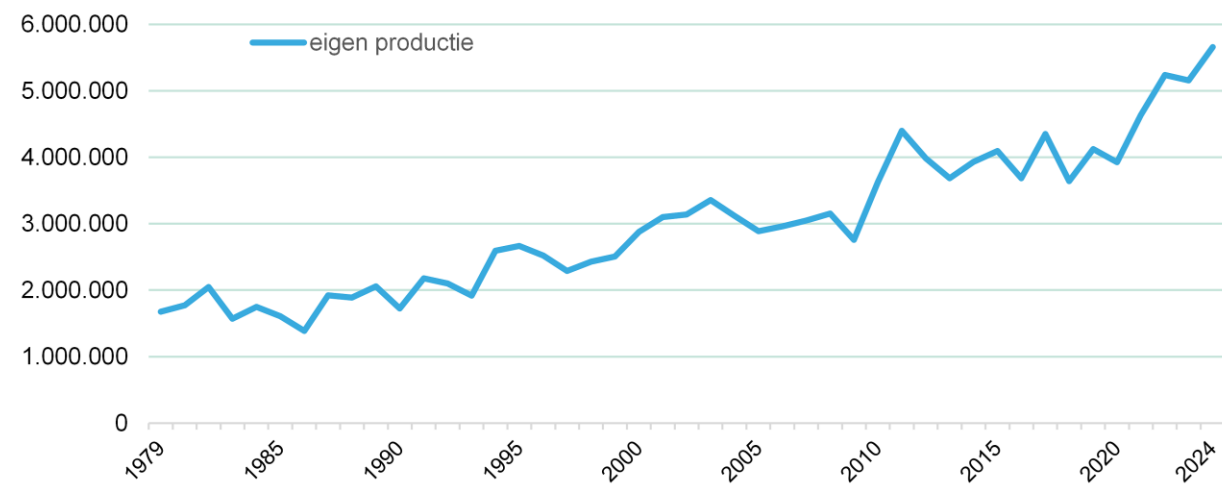


verdeling omzet naar klantrelatie

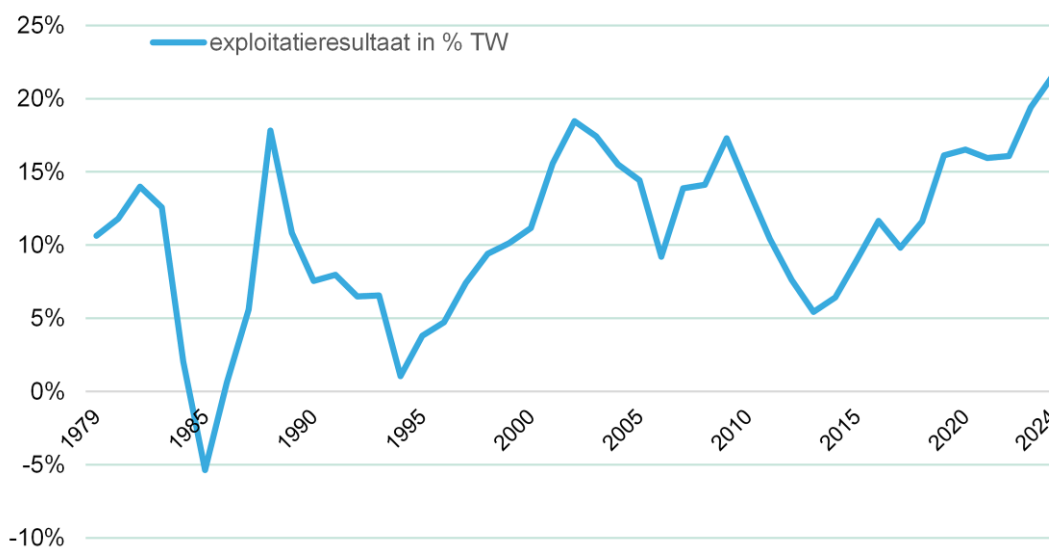
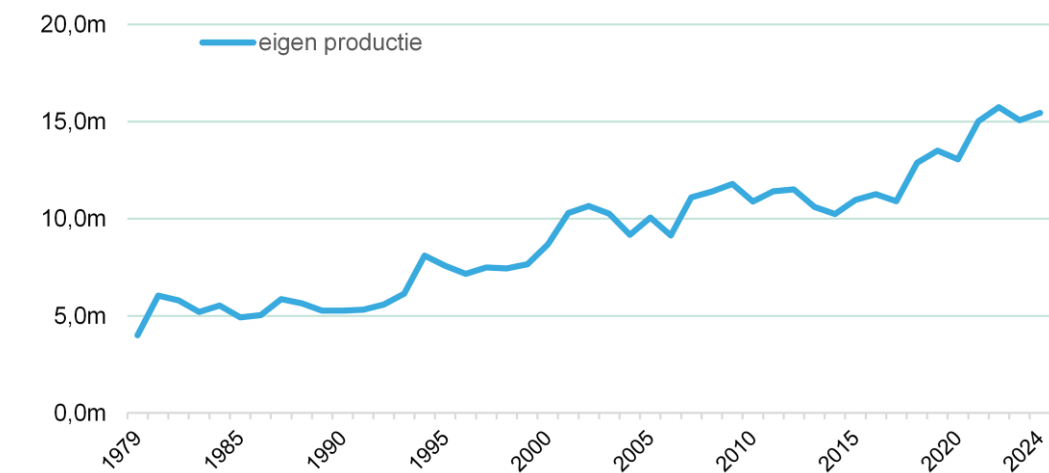


Bijlage 7 langjarige markt trends

Meerjaren middelgrote installatiebedrijven 25 - 50 fte



Meerjaren middelgrote installatiebedrijven > 50 fte



Bijlage 8 operationele ratio's

productiviteit per FTE+	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024		2024	
aantal FTE+ (eigen + inleen)			67	
	per jaar in €	mutatie in €	per jaar in €	mutatie in €
bruto omzet			201.300	8.400
werk derden			23.500	2.800
eigen productie			177.800	5.600
materiaalverbruik			64.300	-4.000
toegevoegde waarde			113.500	9.600
bedrijfskosten			89.100	5.700
loonkosten			69.200	4.400
overige bedrijfskosten			19.900	1.300
exploitatieresultaat			24.500	4.000

productiviteit per monteur+	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024		2024	
aantal monteur+ (eigen + inleen)			46	
	per jaar in €	mutatie in €	per jaar in €	mutatie in €
bruto omzet			297.200	11.700
werk derden			34.700	4.000
eigen productie			262.500	7.700
materiaalverbruik			94.900	-6.200
toegevoegde waarde			167.600	13.900
bedrijfskosten			131.500	8.100
loonkosten			105.700	6.300
overige bedrijfskosten			25.800	1.800
exploitatieresultaat			36.100	5.700

productiviteit per montage uur+	Voorbeeld		Gemiddeld	
	2024		2024	
aantal productieve montage uren +			70.065	
gemiddeld aantal productieve montage uren +			1.539	
	per uur in €	mutatie in €	per uur in €	mutatie in €
bruto omzet			193	8
werk derden			23	3
eigen productie			171	5
materiaalverbruik			62	-4
toegevoegde waarde (TWMU)			109	9
bedrijfskosten (KPMU)			85	5
loonkosten			66	4
overige bedrijfskosten			19	1
exploitatieresultaat (RMU)			24	4

Bijlage 9 financiële ratio's

omloopsnelheid in dagen	Voorbeeld		Gemiddeld		norm
	2023	2024	2023	2024	
voorraad			20	20	18
onderhanden werk			-2	-4	19
debiteuren			37	34	20
crediteuren			26	25	19

liquiditeitsratio's	Voorbeeld		Gemiddeld		norm
	2023	2024	2023	2024	
current ratio			3,1	3,6	>1,5
quick ratio			4,3	5,0	>1
relatief netto werkkapitaal			1,0	1,4	

rentabiliteitsratio's	Voorbeeld		Gemiddeld		norm
	2023	2024	2023	2024	
rentabiliteit gemiddeld geïnvesteerd					
vermogen (A x B):			25%	28%	> 20%
EBIT marge (A):			0,1	0,1	0,1
omloopsnelheid (B):			2,4	2,4	
return on capital employed			36,7%	39,0%	
EBITDA/sales			11,2%	12,7%	
free operating cash flow				€ 1.227.100	

financiële ratio's	Voorbeeld		Gemiddeld		norm
	2023	2024	2023	2024	
solvabiliteit			49%	50%	> 38%
rentedekking			-	-	5-mrt
net debt / EBITDA			1,1	0,8	< 4
net senior debt / EBITDA			0,0	-0,2	3,5 - 4

Bijlage 10 hulpmiddelen

Inspiratie blogs

- wie wordt de grootste: <https://managementcentrum.nl/de-groeipijn-van-de-installatiebranche-wie-wordt-de-grootste/>
- De Impact van Bedrijfsgrootte op Succes: <https://managementcentrum.nl/de-impact-van-bedrijfsgrootte-op-succes-in-de-nederlandse-installatiebranche/>
- Tips van de meest winstgevende installateurs: <https://managementcentrum.nl/tips-van-de-meest-winstgevende-installateurs/>

Kennis

- Uitleg winst- en verliesrekening: <https://benchmark.managementcentrum.nl/uitleg/exploitatieoverzicht/>
- Uitleg personeel: <https://benchmark.managementcentrum.nl/uitleg/personeel/>
- Uitleg kengetallen: <https://benchmark.managementcentrum.nl/uitleg/kengetallen/>

Definitie

- Standaard functies en afdelingen <https://benchmark.managementcentrum.nl/definities/standaardafdelingen-en-standaardfuncties/>
- Uitleg vragenformulier benchmark: <https://benchmark.managementcentrum.nl/definities/handleiding-bij-het-vragenformulier/>
- Productieve uren berekening: <https://benchmark.managementcentrum.nl/definities/productieve-uren/>

Achtergrond

- Project controle: [De verdieping: project controle - Management Centrum Benchmark](#)
- Financieel rendement: [De verdieping: financieel rendement - Management Centrum Benchmark](#)
- Beter verkopen: [De verdieping: beter verkopen - Management Centrum Benchmark](#)
- Beter organiseren: [De verdieping: beter organiseren - Management Centrum Benchmark](#)
- Beter kosten bewaken: [De verdieping: beter kosten bewaken - Management Centrum Benchmark](#)
- Verklarende woordenlijst: [Verklarende woordenlijst - Management Centrum Benchmark](#)

Colofon

In opdracht van

Bestuur Techniek Nederland

uitgevoerd door

Management Centrum Nederland BV op 15-7-2025.

Management Centrum, opgericht in 1974, adviseert directies en aandeelhouders op bedrijfskundig terrein.

Ons team bestaat uit bedrijfseconomen en ondernemers met aantoonbare kennis en ervaring in de markten waarin onze klanten actief zijn. Dat zijn vooral de bouw, de metaal en de techniek. Wij zijn goed op de hoogte van de processen en trends in deze branches en wij kennen de spelers in de markt.

Gedegen bedrijfseconomische kennis én branchekennis vormen voor ons de basis voor succesvolle samenwerking van klant en adviseur.

De inhoud van deze publicatie is met de grootste zorgvuldigheid samengesteld. Ondanks de zorgvuldige uitvoering van het onderzoek kan het risico van onduidelijkheden of onjuistheden niet geheel worden vermeden. Management Centrum Nederland b.v. sluit iedere aansprakelijkheid uit zowel voor schade die mocht voortvloeien uit het gebruik van deze gegevens, als schade die zou kunnen ontstaan als gevolg van onvolledigheden, onjuistheden of onvolkomenheden in deze publicatie.

adviseurs



Peter van Peer, 06-53 74 65 75



Ger Zwartendijk, 06- 15 01 15 48

Coördinatie Techniek Nederland



Rolf Duindam

