

De aannemer aan het woord: hoe beleef je de huidige crisissen?

Crisissen, zoals de coronacrisis, de blokkering van het Suezkanaal, de energiecrisis of de oorlog in Oekraïne, hebben niet alleen een impact op het moment zelf, maar laten zich ook lang daarna nog voelen. Hierdoor worden bouwbedrijven genoodzaakt om in te spelen op snel veranderende marktomstandigheden (prijsstijgingen, voorraadtekorten, lange levertermijnen ...). We legden ons oor te luister bij enkele kleine tot middelgrote bouwbedrijven met als kernvraag: hoe beleef je de crisis(sen) en hoe anticipeer je erop?

M. Lamote, handelsingenieur, hoofdadviseur, afdeling 'Beheer en kwaliteit', Buildwise

Impact van de recente crisissen

Algemeen werd door de bevroegde aannemers gesteld dat de **coronaperiode** positiever uitgedraaid is dan ze aanvankelijk verwacht hadden. Er was zelfs een grotere vraag naar de uitvoering van bouwprojecten. De lange en onzekere levertermijnen voor materialen vormden echter wel een uitdaging.

De gevolgen van de **oorlog in Oekraïne** en de **energiecrisis** laten zich daarentegen sterker voelen. Zo heeft deze laatste een impact op de productie van bouwmaterialen, met prijsstijgingen en schaarste tot gevolg.

“Eerst werd alles in China gemaakt, vandaag komt alles ineens uit Oekraïne”, is een bedenking die aannemers vaak maken.

Hoe groot de impact is voor het bouwbedrijf, is evenwel **afhankelijk van de activiteit**. Sommige bouwberoepen, zoals grondwerkers en stukadoors, ondervinden een eerder beperkte impact en anderen kunnen de prijsstijgingen makkelijker op zich nemen door de hogere marges die ze rekenen op het materiaal. Bouwberoepen die niet over deze mogelijkheid beschikken (bv. ruwbouwaannemers), hebben het echter zwaarder te verduren.

Oplossingen om het hoofd te bieden aan de crisissen

Door de oplopende energiekosten reduceren vele baksteen- en dakpanproducenten hun overcapaciteit en beperken ze hun productgamma en voorraad. Het risico is voor hen immers te groot om duur te produceren en goedkoop te verkopen. Het zorgt er evenwel voor dat de ruwbouwaannemer moet **anticiperen**. “Voorheen belde ik 2 tot 3 weken vóór de uitvoering naar de bouwhandelaar om door te geven wat ik nodig had. Deze dagen moet ik 4 maanden op voorhand bestellen, wat voor meer opvolging en papierwerk zorgt”, zegt Stef Van Impe (Bouw- en Dakwerken Van Impe, regio Hasselt).

Het beperkte aanbod heeft ook een weerslag op de materiaalsprijs. Over anticiperen op prijsstijgingen en levertermijn door **extra voorraad** in te slaan, is Stef duidelijk: “Ik heb onvoldoende plaats om materiaal te stockeren. Bovendien is het risico te groot om met dure stock te blijven zitten wanneer de prijzen terug zouden gaan dalen”. Een nieuwe trend om (ver)bouwkosten te drukken, is dat klanten steeds vaker voorstellen om (afbraak)werken zelf uit te voeren of om mee te helpen op de werf.

Als zaakvoerder van een eenmanszaak in ruwbouwwerken merkt Kevin Vandevort (K-Constructs, regio Sint-Truiden) dat de aanvragen nog steeds vlot binnenkomen, maar dat de beslissing tot uitvoering meer tijd in beslag neemt. Een oplossing om uit het gewoel van prijsstijgingen en discussies weg te blijven, is de **offerte zonder materiaal**. Vaak vraagt de klant hier ook zelf naar. “Het materiaal wordt door de klant aangekocht bij de handelaar en komt vervolgens op



afroep naar de werf. Geen kopzorgen door het voorschieten van materialen, betalingsopvolgingen en prijsdiscussies", concludeert Kevin ⁽¹⁾.

Snelbouwstenen, gevelstenen, beton en staal worden het meest getroffen door prijsstijgingen. "Vóór de crisis werden prijsstijgingen en opslagkosten (bij de handelaar) niet **door-gerekend**. Vandaag zijn we wel genoodzaakt dit te doen", zegt Stef. Over het algemeen merken we dat de klant hier begrip voor heeft. De voorwaarde hiervoor is evenwel een transparante communicatie naar de klant toe. Zo legt de aannemer de prijsontwikkelingen die hij ontvangt van de handelaar (betonprijzen, energietoeslagen ...) best steeds voor aan de bouwheer.

Geldigheidstermijnen voor offertes en betaaltermijnen van facturen werden reeds opgenomen in algemene voorwaarden. Sinds de energiecrisis wordt er ook vaak een **clausule voor prijsherziening** voorzien. Op die manier vermijdt de aannemer verrassingen en kan hij zijn continuïteit garanderen.

Vaste prijzen zijn te duur, variabele prijzen schrikken de klant af.

Kleinere bouwbedrijven maken in tijden van prijsschommelingen sneller gebruik van **variabele prijzen** ⁽²⁾. "Ondertussen werken we met variabele prijzen voor de ruwbouw en

blijven we bij de vaste prijzen voor de afwerking.", zegt Rudy Tysmans Apers (RTA Construct, Ham). Elke medaille heeft echter een keerzijde: vaste prijzen zijn te duur, variabele prijzen schrikken de klant af. Een troef die RTA Construct kan uitspelen, is de recuperatie van gevelstenen door de eigen ploeg. En zo heeft de energiecrisis ook een positieve impact door het circulaire bouwen een duw in de rug te geven.

Tot slot merken we dat aannemers het **aangerekende uur-tarief niet indexeren**, met als bedoeling om aantrekkelijk te blijven in de markt en de duurdere materialen te compenseren. Een trend die in de gaten gehouden moet worden!

Wat met 2023?

Op de vraag hoe het **orderboek** eruitziet voor 2023 kregen we verdeelde antwoorden. Vooral grotere bouwbedrijven merken op dat dit jaar minder rooskleurig zou kunnen zijn. "Onderaannemers voor afwerking contacteren mij – in schril contrast met de voorbije jaren – vaak met de vraag of ik werk voor hen heb. Geen goede voorbode dus", zegt Rudy. Ook Danny Verboven (tegel- en renovatiewerken, Verboven-Reynders, Beringen) merkt een terugval in de bestellingen van particulieren, maar ook in grotere projecten. "De bouw heeft het goed gedaan tijdens de coronaperiode, mogelijks krijgen we daarvan nu een terugslag", zegt Danny.

Alfons Ceustermans (Ceustermans Verwarming & Sanitair, Balen) zegt dan weer weinig impact te ondervinden op de omzet. "Het geld brengt niet op bij de bank, waardoor de klant wat meer uitgeeft aan een badkamerrenovatie", stelt Alfons. Materiaalschaarste blijft echter wel een probleem.

⁽¹⁾ Het niet aanrekenen van een materiaal marge impliceert dat indirecte kosten en winstmarge volledig verdiend moeten worden via een toeslag op de arbeidsuren. Om het uurtarief binnen de perken te houden, moet men dus maximaal inzetten op efficiënt werken.

⁽²⁾ Bij een offerte op basis van variabele prijzen (dagprijzen) worden de offerteprijzen bij de facturatie aangepast aan de geldende prijzen op het moment van de materiaalbestelling.



Vandersanden