



Rabobank Cijfers & Trends

Branche-informatie

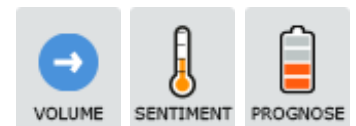
Schoonmaakbedrijven

Visie

Perspectief

Volume schoonmaakbranche stabiel

Rabobank verwacht dat voor 2017 het volume in de schoonmaakbranche stabiel blijft (daling van -1% tot groei 1%). Ondanks de aantrekkende economie zal de druk op de hoeveelheid schoon te maken vierkante meters aanhouden, dit als gevolg van de trend van Het Nieuwe Werken. Daarnaast heeft de investering van schoonmaak door de rijksoverheid een negatief effect op het volume. De branche kent lage toetredingsdrempels, waardoor de concurrentie en prijsdruk hoog zijn. De marges zijn laag. Bedrijven proberen door fusies, overnames en samenwerkingsverbanden de kosten te reduceren en de marges te verbeteren. Gezien de prijsdruk en de hoge mate van concurrentie, is het sentiment voor de branche neutraal.



Verhoog de efficiency en zorg voor onderscheidend vermogen

De prognose voor de middellange termijn is neutraal. Klanten zien schoonmaak als een commodity. Schoonmaakbedrijven moeten zorgen voor onderscheidend vermogen en toegevoegde waarde. Bijvoorbeeld door te kiezen voor verbreding of specialisatie, zoals reiniging bij calamiteiten of in de gezondheidszorg. Men moet kritisch blijven kijken naar de kosten en manieren zoeken om de efficiency te verhogen, bijvoorbeeld door te innoveren en meer gebruik te maken van technologische mogelijkheden. De interne werkprocessen kunnen verder worden verbeterd, bijvoorbeeld door digitaal bestellingen voor nieuwe schoonmaakmiddelen door te geven. Ook is het mogelijk de klant bijvoorbeeld realtime inzicht te geven in schoongemaakte ruimten en de gewerkte uren.

Trends

- Verbreding van de dienstverlening. Deze trend zien we vooral bij de grotere schoonmaakorganisaties. Zij verzorgen naast schoonmaak bijvoorbeeld ook klein onderhoud (zoals het verwisselen van lampen en sloten), catering, portier- en tuinwerkzaamheden. Zij leveren een totaalpakket. Daarnaast zien we een verbreding richting schoonmaken in de zorgsector;
- Toenemende concurrentie door groeiend aantal schoonmaakbedrijven. Dit zorgt voor extra druk op de prijs en de noodzaak om onderscheidend te zijn;
- De markt krijgt steeds meer te maken met partijen tussen de opdrachtgever en schoonmaakbedrijf. Deze partijen zijn bemiddelaar/makelaar en zorgen voor nog meer druk op de prijs;
- Verschuiving van inspanningscontracten naar output- en prestatiecontracten. Bij output- en prestatiecontracten staat niet de prijs centraal maar de prestatie. Bij aanbestedingen is er een vast budget en de onderneming die voor dat budget de meeste kwaliteit en toegevoegde waarde kan leveren, wint de aanbesteding;
- Beleving: Bij het meten van de schoonmaak kan er worden gekeken naar kwaliteit en beleving. Er wordt steeds meer gemeten op basis van beleving. Daarbij neemt ook de populariteit van de dagschoonmaak toe. Voordeel daarvan is dat de schoonmaker zichtbaarder wordt, een rol kan innemen als gastvrouw/man en meer betrokken raakt bij de organisatie waar hij/zij schoonmaakt.

Kansen en bedreigingen

- Concurrentie van branchevreemde toetreders zoals beveiligingsbedrijven, schilderbedrijven en cateraars;

- Beter inspelen op specifieke wensen van de klant, hem nog beter ontzorgen;
- Ondernemers in het MKB hebben moeite te voldoen aan de eisen uit het aanbestedingstraject. Combinatievorming, door gezamenlijk met andere zelfstandigen in te schrijven, biedt nieuwe kansen.

Bedrijf en markt

Markt

Verdere daling van volume verwacht

De vraag naar schoonmaakdiensten is de afgelopen jaren gedaald door een afname van het aantal vierkante meters kantooroppervlak. Die afname is het gevolg van flexibelere arbeidstijden en thuiswerken en de leegstand van kantoorpanden. De Rabobank verwacht op korte termijn geen toename van de vraag.

Aanbestedingen en toenemend aantal langere termijncontracten

Aanbestedingen spelen een belangrijke rol in de schoonmaakbranche. Ze vinden in vrijwel alle gevallen plaats op basis van capaciteits- en inspanningsspecificaties (zoals grootte). Bij grote organisaties is door centralisatie of centrale coördinatie van aanbestedingen vaak sprake van mantelcontracten; de schoonmaakorganisatie is dan landelijk verantwoordelijk voor de reiniging van de betreffende panden.

De afgelopen jaren is de contracttermijn gedaald van 7-10 jaar naar circa 3 jaar. Opdrachtgevers willen de optie hebben om eens per twee à drie jaar opnieuw het aanbod te inventariseren en een nieuw of aangepast contract af te sluiten, al dan niet met een ander schoonmaakbedrijf. De laatste tijd worden er weer meer langeretermijncontracten afgesloten. De reden hiervoor is dat er behoefte is aan continuïteit, en sommige opdrachtgevers zien in dat er pas na een goede inwerkperiode efficiënter kan worden gewerkt. Daarnaast heeft de code Verantwoord marktgedrag, die moet leiden tot verantwoordelijk marktgedrag op basis van duurzame marktverhoudingen in de schoonmaakmarkt, geleid tot langere contracttermijnen.

Enkele grote bedrijven, veel kleine bedrijven en starters

De top-5 schoonmaakbedrijven bestaat uit: Hago (omzet 2015: 350 miljoen euro), CSU (268 miljoen euro), ISS Facility Service (232,1 miljoen), Asito (227 miljoen euro), Gom Schoonhouden (217,5 miljoen euro) (Bron: Servicemanagement, 2016).

Van de ruim 13.000 actieve ondernemingen heeft 96,5% 20 werknemers of minder. Dagelijks zijn circa 120.000 mensen actief in de schoonmaakbranche.

De branche kent een groot aantal startende ondernemers. De toetredingsdrempel is over het algemeen laag: weinig investeringen en geen ondernemersopleiding. Enkele jaren praktische schoonmaakervaring, vertrouwen in eigen kunnen en een netwerk van potentiële klanten volstaan voor een eigen schoonmaak- of glazenwassersbedrijf. Toegenomen voorschriften op het gebied van veiligheid zorgen wel voor aanvullende investeringen.

	2016*
812 Schoonmaakbedrijven	13.380
8121 Interieurreiniging van gebouwen	8.490
8122 Gespecialiseerde reiniging gebouwen	3.560
81221 Glazenwassen	2.640
8129 Overige reiniging	1.330
Toelichting:* De cijfers hebben een voorlopig karakter	
Bron: CBS 2016	

Rabobank Cijfers & Trends

Al meer dan vijfendertig jaar biedt de Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare branche-informatie. Via www.rabobank.nl/cijfersentrends is deze informatie gratis te raadplegen. U vindt er onze thema-updates, branche-informatie en sectorprognoses. Ook kunt u de prestaties van uw bedrijf vergelijken met die van andere bedrijven in uw branche.