

# De impact van de conjunctuurmeting

## Inzicht in de branche én in je eigen markt

---

Als je wilt weten hoe anderen het in jouw branche doen, is het fijn als je kunt vergelijken. Met een benchmark bijvoorbeeld. De BNA – de Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus – laat een aantal keren per jaar door Panteia een conjunctuurmeting doen. Hoe gaat dit in zijn werk? En wat kun je als brancheorganisatie doen met de informatie die het oplevert?





De BNA staat voor het collectieve belang van de branche en werkt aan het versterken van architectenbureaus. Dit doet de vereniging onder andere door belangenbehartiging, het uitwisselen van kennis, het scheppen van goede condities voor het ondernemerschap en het faciliteren van netwerken. Er zijn bijna 1.000 architectenbureaus bij deze branchevereniging aangesloten. Jasper Kraaijeveld werkt bij de BNA als beleidsmedewerker markt en ondernemerschap. Hij brengt marktontwikkelingen in kaart, kijkt naar bedrijfseconomische resultaten én naar de toekomst van de branche: "Hiervoor laten we twee keer per jaar een conjunctuurmeting verrichten. We kijken dan naar de marktverwachtingen van architectenbureaus en actuele thema's die belangrijk voor ze zijn, zoals nieuwe bouwregelgeving en duurzaamheid. Ook willen we graag weten hoe de markt zich ontwikkelt: hoe staat het met de vraag naar diensten van architecten en hoe kun je hier als bureau ondernemend en innovatief op inspelen?"

#### Kijken naar de toekomst

De leden zorgen voor de input tijdens het onderzoek: zij beantwoorden vragen over hoe het gaat met hun bureau en hoe zij de toekomst zien. Zo kunnen de andere leden zien hoe het breder in de branche gaat,

---

## Resultaten zijn te gebruiken bij het lobbyen en onderbouwen je pleidooi

Jasper Kraaijeveld, BNA



Jasper Kraaijeveld, BNA

welke onderwerpen er spelen en wat de vooruitzichten zijn. Bij de conjunctuurmeting speelt de BNA een faciliterende rol voor bureaus. "Wij kijken naar de resultaten en ontwikkelen – mede op basis van deze resultaten en andere input van de leden – hulpmiddelen en tools voor het algemeen belang van de branche," geeft Jasper Kraaijeveld aan. "Hierbij kun je denken aan standaarden in de markt, zoals algemene voorwaarden en leveringsspecificaties. Ook zorgen we voor een heldere cao, een goede pensioenregeling en informatiedossiers, zoals recent het kennisdossier gezonde bedrijfsvoering. Verder organiseren we cursussen en trainingen die architectenbureaus helpen om hun eigen rol nog beter te vervullen en hun strategie te bepalen. Bovendien helpt het bij de lobby en het vergroten van de zichtbaarheid in de media."

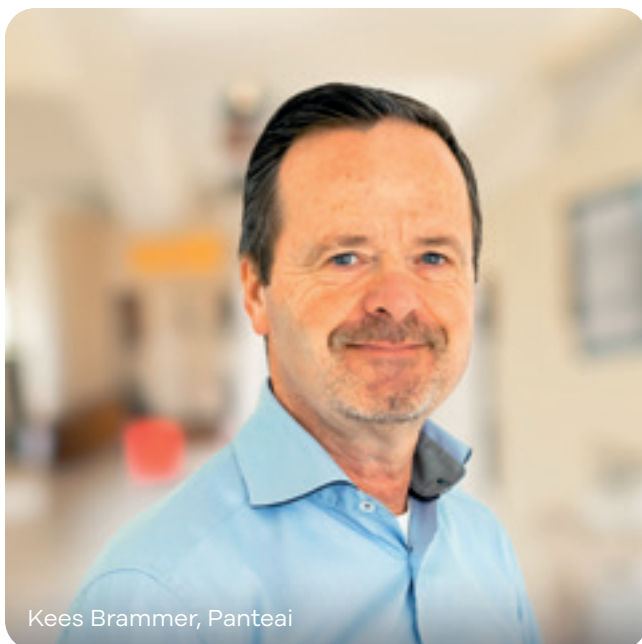
#### Onderzoek per branche

De BNA laat de conjunctuurmeting al zo'n vijftien jaar verrichten door Panteia, een datagedreven onderzoeks- en adviesbureau in Zoetermeer. Panteia combineert inhoudelijke, onderzoeks- en data-expertise, waardoor de BNA toepasbare inzichten krijgt voor het oplossen van maatschappelijke vraagstukken van morgen. Met als resultaat: beter inzicht in de branche en strategische inzichten om goede, gefundeerde beslissingen te kunnen nemen. Bijvoorbeeld als het gaat om het aanpassen van beleid. Gratiëlla Schippers is onderzoeker en adviseur bij Panteia.

Ze vertelt: “De andere onderzoeken die we aanbieden, zijn meestal maatwerk. De conjunctuurmeting die we hebben ontwikkeld, heeft een vaste aanpak. Met de conjunctuurmeting laten we zien hoe een bepaalde branche ervoor staat en hoe die zich gaat ontwikkelen. We kijken concreet naar de ontwikkelingen van het afgelopen kwartaal en de verwachtingen voor de komende drie tot twaalf maanden. Hoe is de huidige situatie in de branche en hoe heeft de omzet zich ontwikkeld in de afgelopen drie maanden? Hoe groot is de huidige orderportefeuille en zijn er bepaalde belemmeringen die organisaties in de sector ervaren? Ook worden er vragen gesteld die zijn gericht op de toekomst. Worden er veel opdrachten verwacht? Wat gaan de tarieven doen en wat is er te verwachten op het gebied van de omzet en de omvang van het personeelsbestand? Op basis van de uitkomsten kunnen individuele organisaties zichzelf vergelijken met een representatief beeld van de gehele branche. Een belangrijke benchmark voor de sector dus.”

#### Eenvoudig aanpasbaar per branche

“Op basis van de uitkomsten kan de brancheorganisatie richting geven aan het beleid en de dienstverlening en de leden informeren,” vervolgt Schippers. “Het mooie van dit onderzoek is dat het ook te gebruiken is voor andere branches. De vragen zijn goed doordacht en



Kees Brammer, Panteia

## Vaak heb je een onderbuikgevoel en met deze conjunctuurmeting krijg je bevestiging

Kees Brammer, Panteia

eenvoudig aan te passen per branche: je kunt er vrijwel meteen mee aan de slag en de ontwikkelingen over een bepaalde tijd in kaart brengen. Bovendien kun je zelf eenvoudig vragen toevoegen over onderwerpen die in jouw branche of op dat moment actueel zijn. Ook kun je na verloop van tijd zien welke beleidsmaatregelen effectief blijken te zijn – of juist niet. Het biedt echt meerwaarde als je deze meting ieder half jaar laat uitvoeren. Zo maak je de lange-termijnontwikkeling zichtbaar, met een objectief en representatief beeld van de branche.”

#### Representatieve steekproef

Kees Brammer is onderzoeker en teammanager maatschappij en economie bij Panteia. Hij vertelt dat het onderzoek plaatsvindt via een korte online vragenlijst die elk half jaar naar de leden wordt gestuurd. “Voor de leden is het een kleine moeite om de – grotendeels gesloten – vragen te beantwoorden. Hierdoor komt ontzettend veel belangrijke informatie op tafel. We hoeven niet ieder lid te ondervragen, maar hebben wel een minimum aantal leden nodig, van grotere en kleinere organisaties, voor een representatieve steekproef. De resultaten verwerken we in een rapport. Dit kan gebruikt worden voor bijvoorbeeld cao-onderhandelingen, maar ook voor de strategie van de individuele leden. Laat het rapport zien dat er personeelskrapte wordt verwacht? Dan kun je daarop anticiperen. Ook kan het zijn dat er pijnpunten uit het





Gratiëlla Schippers, Panteia

onderzoek naar voren komen, waardoor je als brancheorganisatie meer focus moet aanbrengen in je beleid. Neemt bijvoorbeeld het aantal werknemers in jouw sector af, dan zou je kunnen overwegen om een campagne op te zetten waarin je laat zien hoe leuk het is om in jouw sector aan de slag te gaan. Vaak heb je al wel een onderbuikgevoel en met deze conjunctuurmeting kun je bevestiging krijgen, zodat je je acties goed kunt onderbouwen.”

## We laten zien hoe een bepaalde branche ervoor staat en hoe die zich gaat ontwikkelen

Gratiëlla Schippers, Panteia

### Gericht in gesprek

“De BNA laat de conjunctuurmeting al vele jaren doen,” vervolgt Kees Brammer. “Hierdoor kun je goed zien hoe de architectenbureaus zich door de jaren heen ontwikkeld hebben. Je ziet heel duidelijk het effect van het beleid van de branchevereniging. Was er bijsturing nodig? En heeft die het gewenste effect gehad? Dit zie je allemaal terug in de resultaten.” Schippers vult aan: “Op deze manier laat je je als branche niet leiden door informatie van een paar leden of aannames, maar door representatieve gegevens over de gehele branche. Meten is weten! De toekomstverwachtingen zijn een educated guess, maar we merken dat ze meestal kloppen. De resultaten van de conjunctuurmeting zorgen voor toegevoegde waarde voor brancheorganisaties zoals de BNA. Ze vormen een mooie basis om gericht in gesprek te gaan met de leden, over zaken die zij belangrijk vinden.”

### Strategische besluiten

Terug naar Jasper Kraaijeveld van de BNA. Waarom heeft deze branchevereniging gekozen voor de conjunctuurmeting van Panteia? “Het was de wens van de aangesloten leden om hun eigen bedrijfsvoering te vergelijken met die van andere architectenbureaus. Zodat ze leren wat ze zelf beter kunnen doen en strategische besluiten kunnen nemen. We hebben leden met behoorlijke verschillen in omvang, in verschillende regio’s en met uiteenlopende diensten. Er is veel diversiteit. Om toch iets in algemene zin te kunnen zeggen over de markt, is een conjunctuurmeting heel geschikt. Zo zien de leden waar de groei en krimp zit en hoe ze het doen in vergelijking met andere bureaus: zijn ze op de goede weg of moeten ze bijsturen? Wat doen concullega’s en wat levert ze dit op? Op basis van deze informatie en het branchegemiddelde kunnen ze een vinger aan de pols houden. Ook zien ze wat er in de branche op de leden afkomt, bijvoorbeeld op het gebied van regels, duurzaamheid en technologische ontwikkelingen. Zo kunnen ze bekijken wat ze daarmee kunnen doen, binnen hun eigen organisatie en richting hun opdrachtgevers.”

### Verdiepende vragen

“We stellen binnen de BNA zelf de standaardvragen voor de conjunctuurmeting op, zodat we de resultaten door de jaren heen goed met elkaar kunnen vergelijken,” vertelt Jasper Kraaijeveld. “Het is eenvoudig om verdiepende vragen toe te voegen, bijvoorbeeld over actuele trends of thema’s. Dit doen we in samenspraak met beleidsmedewerkers en leden van de beleidsadviescommissies.

Panteia kijkt met een onderzoeksbil naar deze vragen en schaaft ze waar nodig bij. Panteia legt de vragen aan onze leden voor en verwerkt de respons in een rapport. Dit sturen we naar al onze leden en zelf bekijken we natuurlijk ook wat we als organisatie met de resultaten kunnen doen. We hebben drie uitvaagmomenten per jaar: in het voorjaar en het najaar onderzoeken we hoe onze leden vooruitkijken naar de marktontwikkelingen. En in de zomer vragen we de leden hoe ze terugkijken op de afgelopen periode en hoe hun jaarcijfers eruitzien. Soms sturen we tussendoor zelf nog ad hoc-vragenlijsten rond. De vragenlijsten gaan naar alle leden, maar niet iedereen reageert uiteraard. Meestal ligt de respons rond de 10 tot 15 procent. Deze wordt gewogen en geëxtrapoleerd, zodat we uitspraken kunnen doen over de hele branche."

### Cijfers vergelijken

Wat levert de conjunctuurmeting de BNA op? Jasper Kraaijeveld: "Inzicht, houvast en referentiemateriaal voor bureaus. Bovendien zijn de resultaten te gebruiken bij het lobbyen: je beschikt dan over de cijfers die je pleidooi of idee onderbouwen. De meest waardevolle data zijn de gegevens over de groei of krimp van de markt: waar zit die precies? Hoe ontwikkelt het branchegemiddelde zich? Ook kijken we naar de cijfers van de grotere en de kleinere bureaus. De bureaus kunnen hun eigen cijfers vergelijken met bureaus van dezelfde grootte. Je kunt je eigen bedrijfsvoering naast die van anderen leggen en zien of je bijvoorbeeld hoge personeelskosten hebt, of juist lage. Ook als het gaat om bijvoorbeeld duurzaamheid, digitalisering, regelgeving en kwaliteitsborging zie je wat er in de branche speelt."





Zo ontdek je of je als architectenbureau goed bent voorbereid of moet bijsturen. Hierbij kun je denken aan het energieverbruik, materiaalgebruik en de milieu-impact van jouw ontwerpen. Hoe ga jij daarmee om en hoe kijken jouw branchegenoten hier tegenaan?"

### Blijven ontwikkelen

"Als branchevereniging zijn we altijd benieuwd wat de achterban ergens van vindt," geeft Jasper Kraaijeveld aan. "Juist als het gaat om beleid. Zo krijgen we wel eens kritiek te horen waar het beter kan en moet. Het is dus, naast het ledentevredenheidsonderzoek, een belangrijke bron en hier maken we dankbaar gebruik van. De conjunctuurmeting zorgt op veel vlakken voor een stabiele basis, voor onszelf en voor onze leden. De resultaten laten zien hoe de branche zich ontwikkelt en hoe we verder kunnen komen."

Heeft Jasper een tip voor andere verenigingen? "Ik zou zeggen: probeer het een keer. Hou het in eerste instantie kort en beperk je tot de essentie. Zie de conjunctuurmeting als een soort marktonderzoek voor je vereniging, om je te blijven ontwikkelen. Binnen een vereniging zijn er altijd een paar koplopers en leden die eerst even de kat uit de boom kijken. Het is mooi als je die op deze manier met elkaar kunt verbinden. Zonder dat de koplopers worden belemmerd in hun voortgang en zodat de rest van de groep zich blijft ontwikkelen richting de toekomst. De conjunctuur-

meting is een goed middel om te laten zien dat je als branchevereniging met je tijd meegaat en om inzicht te houden in de behoeften van de leden."

### Perspectieven aan elkaar knopen

Hoe mooi een dergelijk online onderzoek ook is, volgens Jasper Kraaijeveld gaat er uiteindelijk niets boven persoonlijk contact tussen de leden. "Dit onderzoek en de rapporten die eruit voortkomen, vormen de meer formele kant van onze vereniging. Met de resultaten ervan gaan we liefst ook op informeel vlak aan de slag in de regionale en thematische netwerken. Door ervoor te zorgen dat de leden onderling kennis en ervaring kunnen uitwisselen bijvoorbeeld. Zo combineren we het nuttige met het aangename. Dit is in het huidige digitale tijdperk nog wel een uitdaging, want iedereen kan heel eenvoudig virtueel bij elkaar komen en live ontmoetingen hebben meer voeten in de aarde omdat ze meer tijd kosten. Maar elkaar persoonlijk kennen en ontmoeten blijft belangrijk. Daarom proberen we hier een mooie hybride vorm in te ontwikkelen. Samen moeten we blijven werken aan het algemene én het individuele belang. Anders blijft iedereen sterk in zijn eigen wereld, met zijn eigen projecten, en blijven belangrijke gemeenschappelijke thema's onderbelicht. Het is de kunst van een vereniging om beide perspectieven zo goed mogelijk aan elkaar te knopen." 🧵