



Effecten Amerikaanse importheffingen op de Nederlandse Installatiebranche

Peter van Peer en Ger Zwartendijk

Meer informatie

Management Centrum Nederland BV
Zijpendaalseweg 41, 6814 CC Arnhem
026 - 443 06 46
info@managementcentrum.nl
www.managementcentrum.nl

Arnhem, juli 2025

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.

Inhoudsopgave

Management samenvatting	4
Introductie	6
Hoofdstuk 1 De inkoopkant: wat gebeurt er met materiaalprijzen?	9
Hoofdstuk 2 De omzetkant: waar zit de mogelijke schade?	12
Hoofdstuk 3 Ervaring met eerdere turbulentie	15
Hoofdstuk 4 Tips voor de wakkere installateur	17
Conclusie/ aanbevelingen	19
Bijlagen.....	20
Bijlage 1 VS producten.....	21
Bijlage 2 Bronvermelding	22

Management samenvatting

Introductie

De Amerikaanse regering heeft opnieuw forse importheffingen aangekondigd, met het oog op herindustrialisering en bescherming van de binnenlandse markt. Deze maatregelen treffen ook Europese exporteurs en kunnen via hogere prijzen en leveringsrisico's doorwerken in wereldwijde ketens. De Nederlandse installatiebranche, sterk afhankelijk van internationale toeleveringsstromen, ontvangt signalen van klanten over onzekerheid in de markt. Techniek Nederland vroeg daarom om een verkenning van de mogelijke impact van deze importheffingen op de installatiebedrijven.

Doel van het onderzoek

Het doel is om inzicht te bieden in:

de gevoeligheid van verschillende segmenten binnen de installatiebranche;

- de aard en mate van doorwerking van heffingen in de keten;
- mogelijke knelpunten rond doorberekening, leverbetrouwbaarheid en contractuele afspraken;
- de beschikbaarheid van alternatieve producten;
- handelingsperspectief voor installatiebedrijven en de branchevereniging.

De inzichten zijn gebaseerd op interviews met ruim 40 personen uit de branche en keten, aangevuld met macro-economische scenarioanalyses van Rabobank en CPB. De interviews zijn gehouden in de periode april-juni 2025.

Belangrijkste bevindingen

1. Beperkte directe impact op inkooprijzen

Op dit moment melden installatiebedrijven geen prijsstijgingen als gevolg van Amerikaanse importheffingen. De meeste producten komen uit Europa of Azië, en zelfs Amerikaanse merken produceren veelal buiten de VS.

2. Indirecte effecten via klantgedrag

De grootste zorg ligt bij opdrachtgevers in de industrie. Diverse installateurs merken dat klanten — met name in farma, high-tech en machinebouwers — terughoudender zijn met investeringen, uit angst voor geopolitieke instabiliteit of strategische heroriëntatie (bijv. productielocaties heroverwegen).

3. Prijsstijgingen worden (vooralsnog) geaccepteerd

In de meeste sectoren zijn opdrachtgevers inmiddels gewend aan prijsverhogingen. Voor veel projecten geldt dat zolang de businesscase sluitend is, hogere kosten geaccepteerd worden. Tegelijk groeit de twijfel hoe lang dit nog houdbaar is.

4. Alternatieven zijn (meestal) beschikbaar

In de praktijk blijkt dat vrijwel geen producten rechtstreeks uit de Verenigde Staten worden geïmporteerd door Nederlandse installateurs. Meer dan de helft van de materiaalinkoop loopt via Nederlandse groothandels, en die geven aan nauwelijks producten uit de VS te betrekken. Veel Amerikaanse fabrikanten produceren bovendien in Europa of Azië.

Er zijn voor vrijwel alle Amerikaanse merken geschikte Europese alternatieven beschikbaar, zoals Priva in plaats van Honeywell of Siemens als alternatief voor Rockwell. De vraag of er daadwerkelijk moet worden overgestapt, is echter nauwelijks aan de orde, omdat het risico op directe verstoring vooralsnog zeer klein is.

Wel kan er bij bepaalde Amerikaanse merken sprake zijn van een zogeheten vendor lock-in: systemen waarbij alleen onderdelen van dezelfde fabrikant werken. Dat beperkt op korte termijn de overstapmogelijkheden. In de meeste gevallen zijn installateurs echter flexibel in hun productkeuze, mits de technische specificaties en klantvoorkeuren het toelaten.

5. Contractuele borging verschilt sterk

Het doorberekenen van prijsverhogingen in de installatiebranche is sterk afhankelijk van het type contract. Voor circa 80% van de projectomzet worden prijzen vastgelegd met een korte looptijd, waardoor het risico op prijsveranderingen beperkt is. In langlopende renovatie- en nieuwbouwprojecten (20% van de projectomzet) worden doorgaans indexatie- of prijsherzieningsclausules opgenomen. Bij onderhoudscontracten met een langere looptijd (20% van de onderhoudsomzet) zijn de mogelijkheden voor prijsaanpassing beperkt door trage indexatie en geringe contractuele flexibiliteit.

Verwachte ontwikkeling

Hoewel er momenteel nog geen directe prijsdruk is vanuit importheffingen, verwacht een meerderheid van geïnterviewden dat de geopolitieke dynamiek en ketenverstoringen zich uiteindelijk zullen vertalen in hogere grondstof- en productkosten. De scenarioanalyses van Rabobank en CPB bevestigen dat de kans op economische schade en inflatoire effecten in Nederland in 2026 toeneemt, met name bij escalatie van de handelsconflicten.

Conclusie

De directe effecten van de Amerikaanse importheffingen op de installatiebranche zijn voorlopig beperkt, maar de onzekerheid in de bouwketen is voelbaar. Industriel klanten investeren voorzichtiger. De installatiebranche moet alert blijven op veranderingen in prijs, de beschikbaarheid van producten en het vertrouwen van de klant in de economie.

**"Is het stilte voor de storm of slechts een storm in een glas water?
Voor de Nederlandse installatiesector is de impact van
Amerikaanse importheffingen nu marginaal"**

Introductie

Voorwoord

De internationale handelsorde staat onder druk. Recente beleidsmaatregelen vanuit de Verenigde Staten, waaronder forse importheffingen, roepen vragen op bij Nederlandse installatiebedrijven. De kans bestaat dat de Europa met tegenmaatregelen komt. Wat betekenen verhoging van importheffingen voor inkoop, klanten en projecten? Techniek Nederland heeft ons gevraagd een verkenning te doen naar de mogelijke impact van deze geopolitieke ontwikkelingen op de installatiebranche. Dit rapport bundelt inzichten uit gesprekken met bedrijven, marktanalyses en eerdere ervaringen met handelsbarrières.

Wat betekenen importheffingen voor installateurs?

Wat zijn importheffingen en waarom zijn ze actueel?

Importheffingen zijn invoerrechten die landen heffen op buitenlandse producten, vaak met als doel de eigen industrie te beschermen. Onder president Trump hebben de Verenigde Staten eerder forse heffingen ingevoerd, en ook nu, juli 2025, wordt opnieuw een brede tariefverhoging richting Europa overwogen. In een generiek scenario van 25% heffing op EU-goederen verwacht Rabobank een afname van de Nederlandse economische groei met circa €12 miljard.

Waarom deze verkenning?

Installateurs vragen zich af wat de impact is van stevige importtarieven op de inkoop van materialen. Tegelijkertijd merken zij dat opdrachtgevers – met name in industrie, farma en high-tech – terughoudender worden in hun investeringen. De vraag is of dit een tijdelijk sentiment of een structureel risico is? Dit onderzoek helpt installateurs en Techniek Nederland om gericht te anticiperen.

Mogelijke impact op de installatiesector

De importheffing werkt indirect: producenten verhogen hun prijzen, groothandels passen hun voorwaarden aan, en klanten stellen investeringen uit. De installateur zit daartussen. De impact is dus niet alleen afhankelijk van waar producten vandaan komen, maar ook van hoe klanten reageren en of prijsstijgingen kunnen worden doorgerekend.

Centrale onderzoeksvragen

Het onderzoek is opgebouwd rond de volgende centrale vragen:

1. Welke soorten projecten en sectoren binnen de installatiebranche zijn het meest gevoelig voor prijsstijgingen door Amerikaanse tariefmaatregelen? Wat betekent dat voor de klanten van de installateurs, zoals ASML, olie en gas, productiebedrijven op de internationale markt, en daarmee voor de orderportefeuille van installatiebedrijven?
2. Hoe groot is het aandeel van deze projecten in de totale markt (2023: €33 miljard)?
3. Binnen welk tijdsbestek verwachten leveranciers mogelijke prijsstijgingen daadwerkelijk door te voeren? En in welke mate?
4. Wie draagt de kosten van deze prijsstijging in de keten? Gaan projecten niet door omdat de prijs te hoog wordt?

5. Zijn er alternatieve (Europese) producten beschikbaar die buiten de tariefsverhoging vallen? Wat zijn de voor- en nadelen daarvan? Worden deze Europese alternatieven aantrekkelijker als gevolg van de veranderende marktomstandigheden?
6. Hoe zijn prijsstijgingen en leveringonzekerheden geregeld in de contracten tussen opdrachtgever en opdrachtnemer?
7. Wat is de perceptie en ervaring van installateurs met dit soort prijsontwikkelingen? Wat zijn de ervaringen met onverwachte prijsstijgingen in het verleden?

Aanpak

Deskresearch

De deskresearch bestond uit drie onderdelen:

1. Eigen onderzoeken binnen de installatiebranche:
 - **Het rapport Marktomvang installatiebranche** bood inzicht in de totale marktgrootte (omzetwaarde €33 miljard in 2023) en de verdeling naar segmenten (woningbouw, utiliteit, infra, industrie).
 - **Het bedrijfsvergelijkend onderzoek** gaf verdieping in de kostensamenstelling van installatiebedrijven, waaronder het aandeel van materiaalinkoop en de gevoeligheid van het resultaat voor prijsstijgingen.
 - **De periodieke conjunctuurmonitor** hielp bij het duiden van actuele marktbewegingen en sentiment onder ondernemers.
2. Externe macro-economische analyses, waaronder recente scenario's van het Centraal Planbureau (CPB) en RaboResearch over de verwachte impact van importheffingen op de Nederlandse economie, uitvoer en inflatie.
3. Actualiteiten en marktpublicaties, met name uit het Financiële Dagblad, die ontwikkelingen rondom handelsbeleid, prijsstijgingen in de bouw, en reacties van bedrijven duiden.

Deze combinatie bood een actuele, data-gedreven onderbouwing van de mogelijke directe én indirecte effecten van Amerikaanse tariefmaatregelen.

Interviews

In april, mei en juni 2025 zijn ruim 40 gerichte interviews gehouden met:

- Directeuren, inkoopmanagers en CFO's van installatiebedrijven (variërend van mkb tot grootbedrijf)
- Vertegenwoordigers van groothandels, fabrikanten en ketenpartners
- Deskundigen op het gebied van contractvorming en risicomanagement
- Hoogleraar International Business

De gesprekken waren thematisch opgebouwd rondom de centrale onderzoeksvragen en leverden waardevolle inzichten op over praktijkervaringen met prijsveranderingen, klantgedrag, contractuele flexibiliteit en ketenafhankelijkheid.

Doel en afbakening

Dit onderzoek is opgezet als een verkennende analyse. De uitkomsten zijn kwalitatief onderbouwd en gebaseerd op praktijkinzichten uit verschillende segmenten van de branche. De nadruk ligt op het perspectief van de installateur, met specifieke aandacht voor industrie en hightech als meest gevoelige klantgroepen.

Over de onderzoekers

Management Centrum Nederland is al meer dan 50 jaar actief als kennispartner in de installatiebranche. We voeren praktijkgericht onderzoek uit, begeleiden strategietrajecten en adviseren ondernemers en brancheorganisaties over marktontwikkelingen, bedrijfsvoering en samenwerking.

Wij beschikken over een unieke combinatie van inhoudelijke sectorkennis, toegang tot actuele data van honderden installatiebedrijven en een groot netwerk in de branche. Jaarlijks voeren wij diverse onderzoeken uit die inzicht geven in de financiële prestaties, marktsegmenten en conjunctuurontwikkelingen in de installatiebranche, waaronder:

- het rapport Marktomvang installatiebranche (marktgrootte, segmentatie);
- het bedrijfsvergelijkend onderzoek (kostenstructuur, winstgevendheid, inkoop);
- de conjunctuurmonitor (ontwikkeling in vraag, projecten, sentiment).

Daarnaast voeren we regelmatig opdrachten uit voor Techniek Nederland, samenwerkingsverbanden en sectorale initiatieven van bijvoorbeeld de Topsector Logistiek.

Onze aanpak is praktijkgericht: we combineren cijfers en scenario's met inzichten uit gesprekken met ondernemers. Dat maakt ons in staat om externe ontwikkelingen – zoals geopolitieke spanningen en handelsmaatregelen – snel te vertalen naar bruikbare informatie voor de sector.

Hoofdstuk 1 De inkoopkant: wat gebeurt er met materiaalprijzen?

Inleiding

Een belangrijk uitgangspunt in dit onderzoek is de vraag of Amerikaanse importheffingen doorwerken in de inkooprijzen van Nederlandse installatiebedrijven. Daarom zijn de eerste onderzoeksvragen in dit hoofdstuk gericht op het inkoopproces. Kunnen installateurs prijsstijgingen verwachten? Welke materialen of componenten zijn mogelijk geraakt? En in welke mate zijn er alternatieven beschikbaar?

De installatiebranche is sterk afhankelijk van internationale toeleveringsketens, die vaak via Europa en Azië lopen. De vraag is dus niet alleen of producten duurder worden, maar vooral ook: waar komen de producten vandaan, zijn er alternatieven en in hoeverre kunnen prijsstijgingen worden doorberekend?

Dit hoofdstuk verkent deze vragen aan de hand van praktijkinzichten uit interviews en beschikbare marktgegevens. We starten met het financiële belang van inkoop in het verdienmodel van de installateur, kijken naar de herkomst van producten, bespreken de verwachte prijsontwikkelingen en gaan in op de beschikbaarheid van alternatieven en de mogelijkheid tot doorberekening.

Hoe belangrijk is inkoop voor het resultaat van een installateur?

Inkoop is een relevante, maar niet dominante kostenpost in het verdienmodel van de installateur. In 2024 bedroeg de gemiddelde omzet per montage-uur €186, waarvan €58 werd besteed aan materiaal. De resterende toegevoegde waarde (omzet -/- werk derden -/- inkoop materiaal) van €106 wordt grotendeels gegenereerd door arbeid. De winst per uur ligt gemiddeld rond de €23.

Wat als de inkoopkosten van alle materialen met 10% stijgen en niet kunnen worden doorberekend? Dan stijgt het materiaaldeel van €58 naar €63,80. De toegevoegde waarde daalt daarmee van €106 naar €100,20, waardoor de winst per uur daalt van €23 naar €17. Dit betekent een winstdaling van circa 25%, puur door stijgende inkoop.

De kwetsbaarheid van stijging importtarieven is beperkt. Installateurs geven aan dat slechts een klein deel van hun werk langdurig prijsvast is aangenomen (zoals bij UAV-GC projecten). Het grootste deel van de werkzaamheden betreft projecten en onderhoudswerk waarbij prijsaanpassingen mogelijk zijn. Hierdoor kunnen inkoopstijgingen in veel gevallen alsnog worden doorberekend.

De conclusie: inkoop is financieel belangrijk, maar installateurs beschikken over voldoende mogelijkheden om risico's beheersbaar te houden – mits ze tijdig prijsveranderingen signaleren, afspraken goed vastleggen en het gesprek met de klant niet uit de weg gaan.

Komen producten uit de VS?

De gesproken installateurs geven aan dat zij niet rechtstreeks inkopen bij leveranciers in de Verenigde Staten. Meer dan de helft van hun materiaalinkoop verloopt via Nederlandse groothandels. Deze groothandels bevestigen dat zij nauwelijks producten uit de VS betrekken. Enkele industriële klanten met een oorsprong in de Verenigde Staten gebruiken voor projecten in de industriële automatisering producten van Amerikaanse leveranciers zoals Rockwell of Honeywell. Ook dat zorgt voor indirecte afhankelijkheid.

Bovendien produceren veel Amerikaanse merken hun producten buiten de Verenigde Staten, vaak in Europa of Azië, of assembleren deze lokaal. De directe afhankelijkheid van Amerikaanse toelevering is dus zeer beperkt.

Uit de gespreken in de branche blijkt dus dat een zeer klein deel rechtstreeks uit de VS wordt geïmporteerd. Stel dat 1% van deze inkoop uit de Verenigde Staten komt, is dat al een hoge schatting. Als 80% van deze inkoop ook kan worden betrokken uit Europa of China dan is slechtst een klein deel, 0,07%, rechtstreeks afhankelijk van eventuele importtarieven die Europa kan opleggen aan producten uit de Verenigde Staten.

In de berekening hieronder laten we zien hoe we aan 0,07% komen. In de rapportage “De Technische Installatiemarkt in 2023” wordt de omzet in Nederland van de technische installatiebedrijven becijferd op € 33 miljard. Omdat bedrijven ook aan elkaar factureren is de totale productiewaarde dan € 28,7 miljard. Bij deze productiewaarde becijferen de inkoopcomponent aan materiaal als 35% van de productie.

Omschrijving	Waarde
Totale productie technische installatiebranche (2023)	€ 28,7 miljard
Inkoopwaarde materiaal (35%)	€ 10 miljard
Inkoopwaarde vanuit de VS (1%) geschat	€ 100 miljoen
Waarvan exclusief leverbaar vanuit de VS (20%)	€ 20 miljoen
Bottleneck producten als aandeel van de totale inkoop	0,07% (0,7 promille)
als aandeel van totale productie	0,02% (0,2 promille)

De conclusie is dan ook helder: er komen vrijwel geen producten direct uit de VS naar Nederlandse installatiebedrijven. Wel is het mogelijk dat bepaalde onderdelen of componenten met Amerikaanse oorsprong verwerkt zijn in eindproducten die via andere routes binnenkomen. Maar hierover bestaat nauwelijks inzicht of transparantie in de keten.

“De installatiebranche heeft nauwelijks Amerikaanse leveranciers; meeste spullen komen uit Europa.” – inkoopdirecteur groothandel

Worden prijzen hoger?

Leveranciers en groothandels zien op dit moment geen prijsstijgingen specifiek door Amerikaanse importheffingen. Er is sprake de ‘normale’ jaarlijkse verhogingen van 3–5% door inflatie. Wel leeft de verwachting dat de geopolitieke dynamiek zich op termijn vertaalt in hogere kosten. Sommige fabrikanten verhogen hun prijzen al preventief.

“Het effect van heffingen op mijn inkoop is voorlopig nul, maar klanten stellen wel vragen.” – directeur installatiebedrijf

Zijn er alternatieven beschikbaar?

Ja, er zijn Europese alternatieven voor veel Amerikaanse merken – denk aan Priva in plaats van Honeywell, of Siemens als alternatief voor Rockwell. Maar in de praktijk is deze vraag vrijwel niet aan de orde: uit de interviews blijkt namelijk dat nauwelijks producten rechtstreeks uit de Verenigde Staten worden geïmporteerd.

De meeste producten in de installatiebranche worden geproduceerd in Europa of Azië, waarbij Azië door veel respondenten wordt aangeduid als “de fabriek van de wereld”. Zelfs bij Amerikaanse merken vindt de productie vaak buiten de VS plaats.

Er zijn weinig andere concrete voorbeelden genoemd van producten die uitsluitend uit de VS komen, waardoor de noodzaak voor substitutie zich vooralsnog niet voordoet. Wel blijft het relevant om te weten welke leveranciers Amerikaans zijn en waar hun productie daadwerkelijk plaatsvindt, om zo toekomstige afhankelijkheden vroegtijdig te signaleren.

Kunnen prijsverhogingen worden doorberekend?

Het doorberekenen van prijsverhogingen is sterk afhankelijk van het type contract

Voor circa 80% van de jaarlijkse productiewaarde van projecten in de installatiebranche worden prijsafspraken gemaakt met een korte looptijd. Deze betreffen doorgaans projecten en opdrachten waarbij prijzen op korte termijn worden vastgesteld en waar beperkte risico's zijn op prijsverschuivingen.

Ongeveer 20% van de jaarlijkse productiewaarde van projecten heeft betrekking op langlopende projecten in renovatie en nieuwbouw, met een looptijd van meer dan anderhalf jaar. In dit segment worden veelal prijsherzienings- of indexatieclausules toegepast, waarmee bedrijven zich indekken tegen kostenstijgingen tijdens de looptijd van het project.

Naast projectomzet realiseert een installatiebedrijf ook omzet uit kleine klussen en onderhoud. Bij onderhoudswerk met een langlopend contract is prijsaanpassing slechts en beperkte mate mogelijk door het na-ijlen van indexatie en beperkte aanpasbaarheid van deze contracten.

Het aandeel onderhoudscontracten met een langere looptijd (meer dan 2 jaar) is 20% van de totale productie aan kleine klussen en onderhoudscontracten.

In deze onderhoudscontracten zijn contractuele aanpassingsmogelijkheden van de prijs beperkt. Bovendien accepteren opdrachtgevers niet altijd clausules over “bovenmatige prijsstijgingen”.

Toch geven veel installateurs aan dat prijsverhogingen de afgelopen jaren vaak toch geaccepteerd zijn, mits goed onderbouwd en de businesscase voor de klant nog rond te rekenen is. Belangrijk is dan wel dat je als installateur vooraf je huiswerk doet.

Wat kun je doen:

- Inschatten en incalculeren van risico's op prijsverhoging bij het offreren. Denk aan sectoren of producten die gevoelig zijn voor geopolitieke invloeden.
- Prijzen vastleggen bij leveranciers zodra het project zich aandient, of voorwaarden afspreken voor latere levering.
- Vooraf communiceren met de klant over mogelijke onzekerheden in de markt en benoemen dat prijs- of levertijd risico's niet uit te sluiten zijn.
- Proactieve communicatie en voorbereiding maken het verschil tussen een prijsverhoging die wordt geaccepteerd en één die tot discussie of verlies leidt.

**“In onderhoud is doorberekenen lastig. Indexatie loopt vaak achter en de kosten stijgen sneller dan het contract bijhoudt.” –
commercieel directeur installatiebedrijf**

Hoofdstuk 2 De omzetkant: waar zit de mogelijke schade?

Inleiding

Waar hoofdstuk 1 zich richt op de directe effecten van importheffingen aan de inkoopzijde, staat in dit hoofdstuk de andere kant van het verdienmodel centraal: de omzet. Want ook al blijven prijsstijgingen vooralsnog uit, de vraag is hoe opdrachtgevers reageren op geopolitieke spanningen en economische onzekerheid.

De centrale onderzoeksvragen in dit hoofdstuk gaan over het klantgedrag. Stelt men investeringen uit? Zien installateurs opdrachten wegvallen? En welke klantsegmenten zijn het meest gevoelig voor onzekerheid? Met name industriële klanten – zoals farma, high-tech en internationale machinebouwers – worden genoemd als potentieel kwetsbaar. Maar hoe groot is hun aandeel in de totale markt, en wat betekent dat voor de branche als geheel?

In dit hoofdstuk brengen we deze vragen in kaart. We analyseren zowel de directe omzetrelaties met Amerikaanse opdrachtgevers als de indirecte gevolgen voor Nederlandse klanten die onderdeel zijn van internationale toeleveringsketens. Daarnaast kijken we naar de omvang van het marktsegment industrie, de invloed van private investeerders, en de mate waarin omzetsdaling vanuit de Verenigde Staten elders gecompenseerd kan worden.

Voor wie werken Nederlandse installateurs in de Verenigde Staten?

De installateurs werken in de marktsegmenten woningbouw, utiliteit, infra en industrie.

Met name bij het segment industrie hebben Nederlandse installateurs rechtstreeks klantcontact met en facturatie aan bedrijven in de Verenigde Staten.

De directe effecten voor de omzet van de Nederlandse installateur die rechtstreeks vanuit Nederland omzet factureert aan klanten in de Verenigde Staten modelleren we als volgt:

De totale productiewaarde van de Nederlandse installatiesector bedraagt naar schatting € 28,7 miljard op jaarbasis. Slechts een beperkt deel daarvan is direct verbonden aan export naar de Verenigde Staten. Op basis van (al zeer hoge) schattingen is het aandeel export naar de VS maximaal 1% van de totale productie, oftewel € 287 miljoen.

In de praktijk betreft dit onder andere specialistische opdrachten, zoals het installeren van een productielijn in een fabriek in de Verenigde Staten. Wanneer als gevolg van prijsdruk 20% van deze omzet in de VS niet meer gerealiseerd kan worden – omdat de prijzen te hoog zijn en niet kunnen worden doorberekend aan de klant – ontstaat er een theoretisch omzetverlies.

In werkelijkheid wordt het grootste deel van deze misgelopen opdrachten doorgaans gecompenseerd in andere markten. Indien we aannemen dat 80% van de niet-gerealiseerde omzet elders wordt ingevuld, blijft slechts 20% van de gemiste VS-opdrachten als daadwerkelijke omzetsderving over.

Op basis van deze aannames komt de structurele omzetsderving voor de sector uit op € 11,5 miljoen per jaar. Dat is 0,4 promille (0,4%) van de totale productiewaarde van de sector. Deze derving is vanuit brancheperspectief verwaarloosbaar klein. Voor individuele bedrijven kan dit uiteraard wel tot strategische heroverwegingen leiden.

Omschrijving

Totale productie technische installatiebranche (2023)

Exportaandeel VS (geschat 1%)

Niet gerealiseerde omzet door prijsdruk (20% van 1%)

Werkelijke omzetsderving (20% van 20% van 1%)

Waarde

€ 28,7 miljard

€ 287 miljoen

€ 57,4 miljoen

€ 11,5 miljoen

Directe omzetsderving als aandeel van totale productie

0,04% (0,4 promille)

Welke installateurs werken indirect voor exporterende bedrijven naar de VS?

Installateurs leveren dus nauwelijks direct aan de VS. Wel werken ze aan projecten van Amerikaanse bedrijven in Nederland, of voor exporterende bedrijven.

Wordt indirect de omzet bedreigd door de Nederlandse klanten van installateurs?

Denk aan complexe bedrijven met een internationaal karakter zoals ASML, farmaceutische - en voedingsbedrijven, en machinebouwers voor de automotive industrie. Of concerns in de olie- en gasindustrie. Bij deze klanten die vaak laatcyclisch zijn, zijn de zorgen over investeringen op de lange termijn toegenomen. Voor kleine klussen (tot € 100K) of regulier onderhoud is het business as usual.

Daarnaast zijn ook Private equity-partijen voorzichtiger met investeringen en dat beïnvloedt ook hun Nederlandse portfolio-bedrijven. Installateurs ervaren geen omzetval, maar hebben meer twijfels over het doorgaan van projecten op langere termijn.

“Onze klanten in de farma zijn Amerikaans, maar blijven investeren in Nederland.” – commercieel directeur segment Industrie

Welk deel van de klanten van de Nederlandse installateur is gevoelig voor importtarieven

Van de totale installatiemarkt in 2023 in Nederland heeft 14% betrekking op industriële activiteiten. Dit deel van de markt is het meest direct gevoelig voor Amerikaanse importheffingen, met name vanwege de afhankelijkheid van specifieke technologieën en componenten. Voor de overige 86% van de werkzaamheden van Nederlandse installatiebedrijven – zoals woningbouw, utiliteit en infrastructuur – zijn de gevolgen van importheffingen beperkt.



In deze drie segmenten spelen bredere macro-economische factoren zoals rentestanden, investeringen en economische groei een belangrijkere rol in de vraag naar installatiediensten. Voor de Nederlandse economie als geheel geldt dat op de lange termijn ook andere effecten zichtbaar zullen worden. Denk hierbij aan:

- aanpassing van handelsstromen
- herinvesteringen in alternatieve, niet-Amerikaanse producten
- verhoging in productiviteit
- mogelijk verliezen aan investeringsvertrouwen

“De bouw- en installatiesector is sterk nationaal georiënteerd. De export speelt slechts een beperkte rol.

Hoofdstuk 3 Ervaring met eerdere turbulentie

Inleiding

De zorgen over de mogelijke impact van Amerikaanse importheffingen komen niet uit het niets. De installatiebranche heeft in het verleden al vaker te maken gehad met externe schokken die invloed hadden op prijzen, beschikbaarheid en investeringsbereidheid. Denk aan de coronapandemie of eerdere handelsmaatregelen onder president Trump.

In dit hoofdstuk kijken we terug op zulke periodes van turbulentie om te begrijpen hoe de sector daarmee is omgegaan. Welke lessen zijn er geleerd? Hoe veerkrachtig is de branche gebleken? En wat kunnen installateurs meenemen uit eerdere ervaringen bij het omgaan met prijsdruk, leveringsproblemen en onzekerheid in de markt?

We bespreken drie relevante situaties: de impact van COVID-19 op de leveringsketens, de prijseffecten van eerdere handelsmaatregelen onder Trump, en de recente cao-loonstijgingen en de manier waarop installateurs daarop hebben geanticipeerd. Deze terugblik biedt inzichten voor de huidige situatie – en handvatten voor bedrijven die zich tijdig willen voorbereiden op wat mogelijk komen gaat.

Covid en grondstofcrisis

Tijdens de coronapandemie werden wereldwijde toeleveringsketens abrupt verstoord. Installateurs kregen te maken met vertraagde leveringen, prijsstijgingen en een beperkte beschikbaarheid van cruciale componenten. In deze periode bleek hoe kwetsbaar de sector is voor mondiale schokken. Tegelijkertijd toonden veel bedrijven zich wendbaar: door voorraden aan te leggen, alternatieve producten te zoeken of in overleg met opdrachtgevers plannen aan te passen.

Eerdere maatregelen van Trump (2017–2020)

In de eerste ambtstermijn van president Trump werden al importheffingen ingevoerd, onder meer op Canadees hout en staal. Dit leidde tot wereldwijde verschuivingen in handelsstromen en aanzienlijke prijsstijgingen van bouwmaterialen.

Hoewel installateurs zelf nauwelijks hout verwerken en slechts beperkt staal gebruiken (bijvoorbeeld in montagesystemen of bevestigingsmaterialen), kregen ze indirect wel te maken met prijsdruk. Denk aan stijgende materiaalkosten bij aannemers en bouwpartners, die invloed hadden op de prijsstelling van projecten. Ook leidde het tot spanningen in de keten, waarin leveranciers terughoudend werden met prijsafspraken of levergaranties.

De les: handelsmaatregelen die in eerste instantie buiten de installatiebranche lijken te vallen, kunnen via keteneffecten toch doorwerken – in prijzen, leverzekerheid en het vertrouwen van ketenpartners.

Cao-stijging 2024 en reactie daarop

Een recent voorbeeld van prijsdruk in de sector is de cao-stijging in 2024. Hoewel het akkoord pas later in het voorjaar werd gesloten, was aan het begin van het jaar al duidelijk dat de loonkosten fors zouden stijgen — mede op basis van recent afgesloten cao's in andere sectoren. Veel installateurs wilden begin van het jaar hun nieuwe tarieven vaststellen, terwijl de exacte loonontwikkeling nog onzeker was.

De wakkere installateurs hebben hierop geanticipeerd. Zij verhoogden hun uurtarieven alvast in lijn met de verwachte stijging, vóórdat de cao formeel werd afgesloten. Daarbij speelden niet alleen interne kostenoverwegingen een rol, maar ook het besef dat opdrachtgevers de situatie konden plaatsen: klanten volgen het nieuws en weten dat de kosten in de installatiebranche oplopen.

Door de aanhoudend sterke vraag naar installatiewerk en de gunstige conjunctuur werden de hogere tarieven in de meeste gevallen geaccepteerd. Dit laat zien dat een proactieve houding en heldere communicatie richting klanten loont – juist in tijden van economische onzekerheid.

“We hebben begin januari onze tarieven verhoogd, nog vóór de cao rond was. Klanten begrepen dat direct.”– CFO installatiebedrijf

Hoofdstuk 4 Tips voor de wakkere installateur

Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken is duidelijk geworden dat de directe impact van Amerikaanse importheffingen op dit moment beperkt is, maar dat onzekerheid en indirecte effecten wél merkbaar zijn. Klanten worden voorzichtiger, internationale ketens zijn kwetsbaar en prijsontwikkelingen blijven lastig te voorspellen. In zo'n context is het cruciaal dat installatiebedrijven zelf regie nemen: risico's inschatten, tijdig bijsturen en stevig positioneren richting klanten en leveranciers.

Dit hoofdstuk biedt praktische tips voor de 'wakkere installateur': bedrijven die niet afwachten, maar vooruitdenken. Wat kun je doen om grip te houden op prijsstijgingen, contractuele risico's en lever zekerheid? Hoe zorg je dat je in gesprek blijft met opdrachtgevers en onderbouwd kunt uitleggen waarom tarieven omhoog moeten?

De tips zijn gebaseerd op inzichten uit eerdere crisismomenten, aangevuld met ervaringen van ondernemers uit het veld. Ze zijn bedoeld als inspiratie voor elk installatiebedrijf dat met vertrouwen wil blijven ondernemen in een wereld vol onzekerheid.

Volg de markt en wees alert op risico's

Blijf scherp op wat er om je heen gebeurt. Lees het nieuws, volg de economische ontwikkelingen, en let op signalen uit de branche. Zie je beweging in grondstofprijzen, cao-onderhandelingen of internationale spanningen die invloed kunnen hebben op jouw bedrijfsvoering? Zoek het uit.

Vraag je af: Wat betekent dit voor mijn bedrijf? Reken uit wat een prijsstijging van 5% of 10% zou betekenen voor jouw marge. Welke klanten of projecten zijn gevoelig voor dit risico?

Bespreek het met collega's, je leverancier of iemand uit je netwerk. Veel kennis zit al in je omgeving – als je het actief ophaalt.

Kortom: zit er bovenop. Je hoeft het niet altijd zeker te weten, maar onderzoek het.

“Ik ben een rondje gaan bellen in mijn netwerk en gevraagd: moet ik acteren? Niemand wist het.” – wakkere installateur

Verhoog op tijd je tarieven

Als je weet welk risico je loopt, kun je ook op tijd ingrijpen. Dat betekent: je tarieven herzien, eventueel tussentijds aanpassen, of bij nieuwe offertes al anticiperen op kostenverhogingen. Installateurs die dit deden bij de cao-stijging van 2024, hebben laten zien dat dit werkt. Klanten accepteren een hogere prijs, zolang die logisch en uitlegbaar is. Zeker in een markt met hoge vraag en tekorten aan vakmensen.

“Als je niet weet welk deel van je kosten afhankelijk is van import, kun je ook niet bepalen of je moet verhogen. Inzicht is voorwaarde voor actie.” – hoogleraar International Business

Wacht dus niet tot het te laat is, maar zorg dat jouw prijzen aansluiten bij de realiteit van morgen – niet die van gisteren. Houd contractueel ruimte voor prijsherziening

Werk met duidelijke clausules over indexatie of verrekening van meerkosten. Neem in offertebrieven op dat de prijs gebaseerd is op actuele marktomstandigheden en dat bij forse verstoringen herziening nodig kan zijn. Verwijs eventueel naar Uniforme Administratieve Voorwaarden voor de uitvoering van werken en technische installatiewerken (UAV 2012) - artikel 47 over onvoorziene omstandigheden. Transparantie in risicoverdeling is essentieel.

Denk na over leverancierskeuze en voorraadstrategie

Breng in kaart welke componenten mogelijk geraakt kunnen worden door geopolitieke ontwikkelingen. Overweeg alternatieven van Europese makelij. In sommige gevallen kan tijdelijke voorraadvorming verstandig zijn. Laat leveranciers expliciet toelichten of zij Amerikaanse producten of onderdelen gebruiken.

Blijf in gesprek met opdrachtgevers

Leg uit dat prijsverhogingen of leverschisico's niet altijd vermeden kunnen worden, maar wel beheersbaar zijn als je samen optrekt. Veel opdrachtgevers zijn na corona gewend geraakt aan onzekerheid en staan open voor dialoog, mits tijdig en transparant gecommuniceerd.

Kijk verder dan de prijs

In tijden van onzekerheid groeit de behoefte aan betrouwbare partners. Gebruik deze periode om je toegevoegde waarde zichtbaar te maken: als installateur die meedenkt, risico's helpt beheersen en samen met klanten zoekt naar oplossingen. Dat versterkt de klantrelatie én je concurrentiepositie.

“Als installateur moet je niet alleen naar prijs kijken, maar ook naar betrouwbaarheid en leverzekerheid.” – directeur installatiebedrijf

Conclusie/ aanbevelingen

Conclusies

Dit onderzoek laat zien dat de directe impact van de Amerikaanse importheffingen op de Nederlandse installatiebranche op dit moment beperkt is. Installateurs kopen nauwelijks direct in bij Amerikaanse leveranciers, en veel Amerikaanse merken produceren in Europa of Azië. De verwachte prijsstijgingen blijven vooralsnog uit, en installateurs kunnen in veel gevallen stijgende kosten doorberekenen aan klanten.

Tegelijkertijd is het beeld genuanceerder wanneer we kijken naar de indirecte effecten. De onzekerheid in de markt, vooral onder industrieklanten en internationaal opererende bedrijven, is voelbaar. Sommige opdrachtgevers stellen investeringen uit of overwegen verplaatsing van productie. Hierdoor ontstaat druk op de orderportefeuille van installatiebedrijven, met name in de industriële en hightechsector.

De keten is kwetsbaar voor geopolitieke spanningen. Hoewel de meeste producten niet direct uit de VS komen, is de herkomst van componenten niet altijd inzichtelijk. Daarnaast zijn contractuele afspraken over prijsstijgingen in onderhoudscontracten vaak minder robuust dan bij projectwerk. Dit maakt het voor installateurs des te belangrijker om proactief met klanten en leveranciers het gesprek aan te gaan over risico's en mogelijke scenario's.

Eerdere ervaringen, zoals de coronapandemie en de cao-stijging in 2024, laten zien dat de sector veerkrachtig is en zich weet aan te passen. Toch vraagt de huidige situatie opnieuw om alertheid, strategisch leveranciersmanagement en stevige contractuele borging. De branchevereniging speelt hierin een belangrijke rol, bijvoorbeeld bij het bundelen van signalen, het ontwikkelen van communicatie richting leden en het onderbouwen van standpunten richting beleidsmakers.

Samenvattend:

- **Directe inkoop vanuit de VS is beperkt**, alternatieven zijn meestal beschikbaar.
- **Indirecte effecten zijn merkbaar**, vooral bij industrieklanten die investeringen heroverwegen.
- **Prijsstijgingen zijn (nog) beperkt**, maar geopolitieke dynamiek kan dit snel veranderen.
- **Doorberekenen van kosten is in veel gevallen mogelijk**, maar kwetsbaar bij onderhoudscontracten.
- **Contractuele afspraken en transparantie in de keten** zijn cruciale aandachtspunten.

Aanbevelingen voor Techniek Nederland

Techniek Nederland kan haar leden ondersteunen door:

- Het monitoren van marktontwikkelingen en regelmatig leden te bevragen over hun ervaringen en signalen uit de keten.
- Het ontwikkelen van voorlichtingsmateriaal over risico's rond importheffingen, prijsstijgingen en contractuele borging.

Bijlagen

Bijlage 1: VS fabrikanten

Bijlage 2: bronvermelding

Bijlage 1 VS producten

Leverancier	Productcategorie	Specifiek producttype	Marktsegment(en)	Voorbeeldtoepassing
Rockwell Automation	Industriële automatisering	PLC's, HMI's, SCADA, frequentieregelaars	Industrie, Utiliteit, Infra	Procesautomatisering, machinebesturing
Trane	Klimaattechniek (HVAC)	Chillers, luchtbehandelingskasten	Utiliteit, Industrie, Infra	Kantoorgebouwen, datacenters, ziekenhuizen
Carrier	Klimaattechniek (HVAC)	Warmtepompen, VRF-systemen	Utiliteit, Industrie	Grote klimaatinstallaties
Kohler	Sanitaire techniek	Premium kranen, slimme toiletten	Utiliteit, Woningmarkt (hoog segment)	Hotels, zorginstellingen
Lennox	HVAC-systemen	Rooftop units, airhandlers	Utiliteit, Industrie	Winkelpanden, hallen
Emerson	Industriële automatisering / HVAC	Meet- en regeltechniek, sensoren	Industrie, Utiliteit	Koelinstallaties, procesautomatisering
Honeywell (VS-tak)	Regeltechniek & gebouwautomatisering	BMS-systemen, branddetectie, klimaataansturing	Utiliteit, Infra	Gebouwbeheer, tunnels
Pentair	Watertechnologie	Filters, druksystemen	Industrie, Utiliteit	Waterzuivering, sanitairtechniek
Watts Water	Sanitair & HVAC	Backflow preventie, drukreducerendventielen	Utiliteit, Infra	Drinkwatersystemen, sprinklerinstallaties
Fluke	Meetapparatuur	Multimeters, stroomtangen, thermografie	Industrie, Utiliteit, Infra	Installatie- en servicewerk

Bijlage 2 Bronvermelding

Analyses en economische publicaties

Centraal Planbureau (november 2024). Effect van Amerikaanse invoertarieven op de Nederlandse en Europese economie.

Centraal Planbureau (mei 2025). Economische effecten van importheffingen.

Rabobank RaboResearch (16 april 2025). Trumps escalerende handelsoorlog in vijf scenario's.

Artikelen Financieele Dagblad (FD)

"DNB: groei valt terug en smelt weg als handelsoorlog met VS escaleert", FD, 6 juni 2025

"Handelsoorlog? Voor Acomo zijn barrières onderdeel van het 'dagelijks leven'", FD, 13 mei 2025

"Amsterdam stijgt in lijst van duurste wereldsteden om te bouwen", FD, 13 mei 2025

"Meerkosten verrekenen in de bouw: wie krijgt een tikkie? ", FD, 12 mei 2025

"Indirecte gevolgen van Trumps heffingen doen veel pijn", FD, 3 mei 2025

"Rabo: heffingen VS kunnen Nederland €12 mrd gaan kosten", FD, 6 maart 2025

Rapportages Management Centrum Nederland BV

Onderzoek marktomvang 2023 Technische Installatiebranche, 2025

Bedrijfsvergelijkend Onderzoek boekjaar 2024, 2025

Conjunctuuronderzoek 1^e en 2^e kwartaal 2025, 2025

Wij stellen ons graag aan u voor

Management Centrum Nederland

Management Centrum Nederland is opgericht in 1974 en adviseert directies en aandeelhouders op bedrijfseconomisch terrein.

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

Al 50 jaar voert Management Centrum de benchmarkonderzoeken uit voor Techniek Nederland. Deze onderzoeken hebben betrekking op de winstgevendheid, salarissen, de markt en conjunctuur van installatiebedrijven. Gedegen bedrijfseconomische kennis én branche kennis vormen voor ons de basis voor succesvolle samenwerking van klant en adviseur.

Persoonlijk, professioneel, pragmatisch met passie voor de installatiebranche

Uw adviseurs



Drs. Ger W. Zwartendijk
zwartendijk@managementcentrum.nl
06 - 15 01 15 48



Drs. Peter A. J. van Peer
vanpeer@managementcentrum.nl
06 - 53 74 65 75



Drs. Hugo van Peer
hugo@managementcentrum.nl
06 – 83 97 76 76



Meer informatie

Management Centrum Nederland BV
Zijpendaalseweg 41, 6814 CC Arnhem
026 - 443 06 46
info@managementcentrum.nl
www.managementcentrum.nl

