



# Liggen uw prijzen lager dan voor de crisis

## Jan Willem Hartgers, Totaalinstallateur HAMU, Twello

Het is wat drukker, dus je kunt voor de projecten wat betere prijzen vragen. We hebben werk zat, dus als een project niet doorgaat, is dat jammer, maar niet heel erg. In de crisistijd was de situatie in de woningbouw dramatisch, maar toch hadden we het ook in die periode over het totaal genomen niet slecht. We zijn een jong bedrijf en in de zeven jaar dat we bestaan hebben we elk jaar een of twee mensen kunnen aannemen. We merken nu dat particulieren weer aan de slag gaan met kleine projecten, zoals aanbouwtjes, keukentjes en een nieuwe badkamer. En daarvoor kunnen we gelukkig weer redelijke prijzen vragen.

## Bart Kramer, Kramer elektrotechniek, Vaassen

We merken geen herstel van de prijzen. De prijzen waren voor de crisis slecht en dat zijn ze nog steeds, daar heeft de crisis weinig aan veranderd. We hebben wel veel werk: dat was ook in de crisisperiode zo. Maar de concurrentie in ons werk is zo groot, dat je geen goede prijs meer kunt berekenen. Een van de oorzaken daarvoor is internet. Daar kun je alle producten tegen scherpe prijzen kopen en iedereen kan zien voor welk bedrag alles daar verkrijgbaar is. Dat zorgt ervoor dat we er nauwelijks de marges op kunnen leggen die we

nodig hebben. Ik zie maar weinig tekenen van economisch herstel. Je hoort wel dat mensen wat makkelijker geld uitgeven, maar daar is in de praktijk nog niet veel van te merken. Ze zijn aan lage prijzen gewend geraakt en ik betwijfel of we daar ooit vanaf komen.

## Menno Otten, Installatiebedrijf Meppelink, Hoogeveen

We merken nog niets van een herstel van de prijzen. Mensen gaan nog steeds op zoek naar de scherpste aanbieding, de prijzen staan echt nog onder druk. Er komt wel meer werk: we hebben duidelijk meer te doen dan vorig jaar. Het gaat allemaal wat makkelijker: een paar jaar geleden duurde het vaak erg lang voor een klant een opdracht gaf en nu hakken ze sneller de knoop door. Dat werkt een stuk leuker. Maar helaas zijn klanten niet bereid ook reële prijzen te gaan betalen.

## Joop van de Ven, Installatiebureau Heemskerk, Valkenburg ZH

Bij alle typen projecten is er een licht herstel van de prijzen die we kunnen rekenen. Mensen zijn bereid om weer wat meer geld uit te gaan geven. Helaas hebben we nog niet het prijsniveau van voor de crisis bereikt, maar de prijzen zitten duidelijk in de lift. Ik ben best tevreden.

## Dhr. Meuleman, Installatiebedrijf

## Meuleman, Ouddorp

De prijzen liggen bij ons nog op hetzelfde lage niveau als in de crisisperiode. We zien dat mensen nog steeds weinig geld uitgeven, misschien zijn ze wel aan een laag prijspeil gewend geraakt. Ook in ons aantal opdrachten zit weinig verandering: we hebben veel vaste klanten, die er ook voor de crisis al waren. Ze zijn ons gelukkig trouw gebleven, ook toen het economisch wat minder ging.

## Ed Mulder, Installatiebureau Ekelschot, Nieuwkoop

De prijzen beginnen zich bij ons licht te herstellen. Het is nog niet geweldig, maar het gaat wat beter. Dat zie ik vooral bij het kleinere werk. Een belangrijke reden daarvoor is dat het wat drukker wordt, dan kun je wat reële prijzen gaan vragen en is het niet zo erg als je een keer een opdracht mist. Toen de vraag slecht was, konden we ons dat veel moeilijker permitteren. Maar de concurrentie is nog altijd groot en dat heeft invloed op de prijzen. We mogen hopen dat het in de toekomst wat beter wordt en daar ga ik ook wel van uit.

Wat is uw mening over dit onderwerp?  
Mail het aan  
redactieinstallatiejournaal@bimmedia.nl