

## Managementsamenvatting VVNH

# Conjunctuurmeting VVNH en Hibin voorjaar 2020

In deze ronde van de halfjaarlijkse conjunctuurmeting was er bijzondere aandacht voor de effecten van de PFAS- en stikstofproblemen. De meeste respondenten zagen de effecten hiervan al in 2019 en voor 2020 worden hier nog meer effecten van verwacht. De omzetten en het aantal orders verminderen erdoor, nu bouwprojecten zijn uitgesteld of afgelast.

### Na eerdere groei nu stabilisatie verwacht

Dit voorjaar namen 24 VVNH-leden deel aan de conjunctuurmeting. Samen met 47 Hibin-leden komt het totale aantal respondenten ditmaal op 71. Net als vorig jaar blijven de verwachtingen voor komend jaar over het algemeen een stabiel blijvende of licht stijgende omzet. Waar de gemiddeld verwachte omzetstijging in het najaar van 2019 nog +1,9% was, daalt die nu wel iets naar +1,5%. De meeste VVNH-respondenten (>60%) zien een stabiel blijvend personeelsbestand. Voor de rest verwacht de ene helft een (lichte) toename en de andere helft een (lichte) afname. Gemiddeld komt de verwachting daarmee op een gelijkblijvend personeelbestand.

Voor de bruto winstmarge zijn de verwachtingen wel iets positiever (van een kleine daling van -0,4% naar een lichte stijging van +0,3% gemiddeld).

### Dalende prijzen voor belangrijke productgroepen

Voor houtproducten, met name voor naaldhout, ontwikkelen de verkoopprijzen zich slechter dan gemiddeld voor alle bouwmaterialen. De (sterke) stijging van de (naald)houtprijzen in afgelopen jaren lijkt voorbij. Gelukkig dalen de inkooprijzen ook wel.

Hardhout houdt het grootste aandeel in de omzet van de respondenten met bijna 50% van de totale omzet.<sup>1</sup> Het aandeel naaldhout in de omzet daalt met bijna tien procent naar 26%, wat (deels) verklaard kan worden door de dalende naaldhoutprijzen. Het aandeel van plaatmaterialen stijgt van 14% naar 20%. Overige productgroepen als bouwmaterialen, ijzerwaren en gereedschappen hebben een klein aandeel in de omzet (gezamenlijk ongeveer 5%).

### Aandeel nieuwbouw weer groter dan renovatie

Het aandeel van nieuwbouw stijgt iets (van 49% in najaar 2019 tot 53% nu), waardoor dit weer net wat groter wordt dan renovatie en onderhoud. Met 60% blijft woningbouw verantwoordelijk voor veruit het grootste deel van de omzet. Interieur (keukens en sanitair) wordt daarin nu meegerekend. Dalende aandelen zijn er bij utiliteitsbouw (van 14% naar 11%) en tuintoepassingen (van 13% naar 7%). Grond-, weg- en waterbouw blijft stabiel (12%). Emballage en pallets en overige toepassingen houden kleine aandelen (<5%).

### Stijgend aandeel verkoop aan grote aannemers

Professionele klanten blijven verantwoordelijk voor het overgrote deel van de omzet van de VVNH-respondenten (>90%). Het eind vorig jaar nog naar bijna 10% gestegen aandeel van particulieren daalt weer naar ruim 5%. Bij de professionele klanten neemt het aandeel van (grotere) aannemers toe, van 80% naar 90%, ten koste van zzp'ers/klusbedrijven (nog maar ongeveer 10%).

De VVNH-respondenten blijven het grootste deel van hun omzet realiseren door leveringen aan klanten uit hun eigen voorraad/magazijn. Dit blijft nog steeds verder stijgen (van 62% naar 71%). Het deel van producten gekocht via de handelaren, maar rechtstreeks door de fabrikant geleverd

---

<sup>1</sup> Daarbij moet aangetekend worden dat hardhout relatief duur is, waardoor kleinere hoeveelheden al een grotere bijdrage aan de omzet kunnen leveren.

aan de eindklant, blijft na een eerdere daling nu stabiel (op 17%). Het eerder stijgende aandeel van door klanten zelf bij de handelaar afgehaalde producten daalt weer (van 19% naar 13%). Het aandeel van de internetverkoop in de totale omzet blijft beperkt en stabiel op ruim 2%.

### **Duurzaamheid en prefabricage als uitdagingen**

Bij de grootste uitdagingen wordt duurzaamheid nu het vaakst genoemd (door een kwart van de respondenten), wellicht in samenhang met de PFAS- en stikstofproblemen. Kwaliteit van personeel en arbeidsmarkt, in het najaar van 2019 nog op één, blijft een van de grootste uitdagingen, maar eindigt nu wel net onder de uitdagingen die prefabricage, e-commerce, ketensamenwerking en bedrijfsopvolging bieden.

Toenemende prefabricage (met meer directe leveringen door fabrikanten) wordt het vaakst als grootste bedreiging genoemd door de VVNH-leden (bijna 20%); al ziet bijna de helft eigenlijk helemaal geen grote bedreigingen.

### **Scherpere concurrentie met eigen kennis en deskundigheid als grootste kans**

Voor komend jaar ziet bijna de helft van de VVNH-respondenten scherpere prijsconcurrentie als een van de belangrijkste veranderingen. Vorig najaar werd die verandering al veel genoemd, maar nu nog twee keer zo vaak. Daarmee samenhangende aspecten als kostenreductie, meer intensieve marketing en verbreding van de productrange worden ook geregeld genoemd als belangrijkste veranderingen.

De eigen kennis en deskundigheid worden als grootste kans gezien met service, toegevoegde waarde en het ontzorgen van klanten. Gebrek aan tijd en aan ICT-kennis zijn daarbij de belangrijke knelpunten.