

## Managementsamenvatting VVNH Conjunctuurmeting VVNH en Hibin voorjaar 2022

Na het sterke herstel in 2021 (met gemiddeld een kwart omzetsijging) is de verwachting voor 2022 is dat de omzet verder blijft stijgen, maar wel minder sterk dan in 2021 (+5% verwacht voor 2022 t.o.v. 2021). Waar de meeste respondenten vorig jaar nog een (sterk) stijgende winstmarge zagen, voorspellen ze nu een stabilisatie tot zelfs lichte daling voor komend jaar. In deze ronde namen 45 VVNH-leden deel aan de conjunctuurmeting. Samen met 40 Hibin-leden komt het totaal aantal respondenten ditmaal op 85.

### Effecten prijsstijgingen

Vrijwel alle respondenten geven aan dat de inkoop duurder is geworden door hogere grondstofprijzen. Voor de VVNH gemiddeld zelfs meer dan een derde duurder ten opzichte van vorig jaar. De hogere inkooprijzen kunnen over het algemeen wel grotendeels tot geheel doorberekend worden aan de klanten.

Ruim de helft van de respondenten past de geldigheidsduur van offertes aan vanwege de prijsstijgingen. Ruim 40% van zowel de handelaren als hun klanten legt bovendien grotere eigen voorraden aan.

### Hardhout groter aandeel in omzet

Hardhout blijft het grootste aandeel in de omzet van de respondenten houden met ruim de helft van de totale omzet.<sup>1</sup> Het aandeel van naaldhout daalt tot 30% (in de najaarsmeting van 2021 nog 38%). Het aandeel van plaatmaterialen blijft ongeveer 10-15%. Overige productgroepen als bouwmaterialen, ijzerwaren en gereedschappen hebben een klein aandeel in de omzet (gezamenlijk minder dan 10%).

### Woningbouw en grotere aannemers blijven belangrijkst

Woningbouw blijft met bijna 50% verantwoordelijk voor veruit het grootste deel van de omzet. Zeker als het verder stijgend aandeel van tuintoepassingen (ca. 12%) wordt meegenomen. Het aandeel 'Overig' neemt toe, waarbij het vooral gaat om toelevering aan de industrie en tussenhandel. Het aandeel van nieuwbouw in de totale omzet daalt iets (van 58% najaar 2021 tot 53% nu), maar blijft net wat groter dan het aandeel van renovatie en onderhoud.

Professionele klanten blijven verantwoordelijk voor het overgrote deel (>90%) van de omzet van de VVNH-respondenten, waarbinnen het aandeel van (grotere) aannemers – dat vorig jaar al ongeveer 80% was – nog verder stijgt (84%).

### Eigen kennis en productie als kansen

De eigen kennis en deskundigheid worden door de VVNH-leden nog steeds als grootste kans gezien met service, toegevoegde waarde en het ontzorgen van klanten. Eigen productie en productbewerking noemen ze ook vaak als belangrijke kans, evenals een toenemende klantvraag naar duurzaamheid en duurzame producten.

Gebrek aan tijd en het meekrijgen van medewerkers in de bedrijfsstrategie worden daarbij als grootste knelpunten gezien.

---

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

### **Arbeidsmarkt steeds grotere uitdaging**

Voor VVNH worden zowel scherpere prijsconcurrentie en meer intensieve marketing als productverbetering en verbreding van de productrange als belangrijke veranderingen voor komend jaar gezien. De arbeidsmarkt blijft daarbij de grootste uitdaging, zowel kwalitatief als qua instroom. Ontwikkelingen op de arbeidsmarkt worden ook het vaakst genoemd als grootste bedreiging (door al bijna de helft van de VVNH-respondenten, waar dat afgelopen najaar nog ongeveer een kwart was).