

## Managementsamenvatting VVNH

# Conjunctuurmeting VVNH en Hibin voorjaar 2021

In deze ronde namen 35 VVNH-leden deel aan de conjunctuurmeting. Samen met 40 Hibin-leden komt het totaal aantal respondenten ditmaal weer op 75. De verwachtingen voor omzetstijging in het komend jaar zijn nog positiever dan afgelopen najaar. Na de eerdere omzetsdalingen als gevolg van de coronacrisis, lijkt het herstel nu nog sterker in te zetten. Waar de gemiddeld verwachte omzetstijging in het najaar van 2020 nog +3,0% was voor 2021, is die nu al gestegen naar 4 à 5%. Voor de bruto winstmarge zijn de verwachtingen ook positiever. De dalende verkoopprijzen in het voorjaar van 2020 zijn na stabilisatie in het najaar inmiddels weer (licht) stijgend in het algemeen tot (sterk) stijgend voor naaldhout.

### Personeel en arbeidsmarkt blijven uitdaging

Van de VVNH-respondenten verwacht de helft een stabiel blijvend en de andere helft verwacht vooral een licht groeiend personeelsbestand. Dat is iets positiever en meer eenduidiger dan in het najaar van 2020.

Personeel en arbeidsmarkt bieden volgens de respondenten nog steeds grootste uitdagingen. Van de VVNH-leden die aangeven extra personeel te willen werven, verwacht een derde niet voldoende personeel te kunnen vinden. De beperkte aantrekkelijkheid van het beroep en het imago van de sector zien ze daarbij als knelpunt.

### Hardhout houdt grootste aandeel in omzet

Hardhout houdt het grootste aandeel in de omzet van de respondenten met ruim 50% van de totale omzet.<sup>1</sup> Het aandeel naaldhout daalt weer van bijna 40% in najaar 2020 tot 28% dit voorjaar, wat verklaard kan worden door de weer gestabiliseerde naaldhoutprijzen. Het aandeel van plaatmaterialen gaat van ongeveer 10% in het najaar naar 15% nu. Overige productgroepen als bouwmaterialen, ijzerwaren en gereedschappen hebben een klein aandeel in de omzet (gezamenlijk ongeveer 5%). Dat geldt ook voor de in deze ronde nieuw toegevoegde productgroep 'Prefab'. Weliswaar geeft bijna 10% van de VVNH-respondenten aan actief te zijn in deze productgroep, maar het aandeel in de totale omzet lijkt nog verwaarloosbaar klein te zijn.

### Nieuwbouw en woningbouw blijven belangrijkst

In vergelijking met vorig jaar neemt het aandeel van nieuwbouw (56%) iets toe in de totale omzet ten opzichte van renovatie en onderhoud (44%).

Woningbouw verliest wel enkele procenten aan utiliteitsbouw en overige segmenten, maar blijft met bijna 60% verantwoordelijk voor veruit het grootste deel van de omzet. Zeker als tuintoepassingen (ca. 6%) daarbij worden meegenomen.

### Aandeel internetverkoop blijft klein maar stijgt

Het aandeel van VVNH-respondenten dat nog (vrijwel) geen internetverkoop heeft, is flink gedaald van ongeveer twee derde tot ongeveer de helft. Bij de respondenten die dat wel hebben, is het aandeel over het algemeen stijgend. Corona kan een reden zijn voor de toename van internetverkopen.

Professionele klanten blijven verantwoordelijk voor het overgrote deel (>90%) van de omzet van de VVNH-respondenten, waarbinnen het aandeel van (grotere) aannemers met 80% het grootst blijft.

---

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

Binnen de professionele markt stijgt het aandeel van zzp'ers/klusbedrijven weer licht tot 20%. Dat van particulieren nam iets toe van 6% vorig jaar tot 7% nu, maar blijft dus klein.

De VVNH-respondenten blijven het grootste deel van hun omzet realiseren door leveringen aan klanten uit hun eigen voorraad/magazijn (63%). Dit daalt wel van ruim 70% naar bijna 60%. Het deel van producten gekocht via de respondenten, maar rechtstreeks door de fabrikant geleverd aan de eindklant, blijft licht dalen (van 15% in het najaar van 2020 naar 13% dit voorjaar). Het aandeel van door klanten zelf bij de handelaar afgehaalde producten blijft licht stijgen (van 22% naar 25%).

### **Kansen en bedreigingen**

Waar 24% van de VVNH-respondenten in het najaar van 2020 de gevolgen van de coronapandemie nog als grootste bedreiging zag is dat nu nog maar 8%. Dit voorjaar zien zij het vaakst geen bedreigingen (33%, waar dat in het najaar nog maar 16% was) of anders vooral ontwikkelingen op de arbeidsmarkt (21%) of meer prefabricage met directe verkoop en levering door de fabrikant (17%).

De eigen kennis en deskundigheid worden nog steeds als grootste kans gezien met service, toegevoegde waarde en het ontzorgen van klanten. Gebrek aan tijd geven de VVNH-leden daarbij aan als grootste knelpunt.