

## Managementsamenvatting VVNH Conjunctuurmeting VVNH en Hibin najaar 2017

In deze tweede ronde van de conjunctuurmeting 2017 namen 26 VVNH-leden deel aan de enquête. Samen met 49 Hibin-leden komt het totaal aantal respondenten op 75. De verwachtingen voor 2017 blijven over het algemeen positief. Voor de meeste respondenten is verbetering van de economie duidelijk merkbaar aan meer offerteaanvragen en opdrachten, nieuwe klanten en een hogere omzet. Deze ronde is voor het eerst gevraagd wat deelnemers als grootste kansen zien. Voor de VVNH-leden is dit op de eerste plaats de groei van de markt in het algemeen, gevolgd door eigen productie en productbewerking, logistiek en voorraadbeheer, verdere specialisatie en betere verkoopprijzen.

### Verdeling omzet

Het aandeel van nieuwbouw is verder toegenomen ten opzichte van 2016. Waar renovatie en onderhoud vorig jaar nog een aandeel hadden tot twee derde van de totale omzet, heeft nieuwbouw dit jaar renovatie en onderhoud ingehaald met een aandeel van ruim 50%.

Net als in 2016 zijn hout en plaatmaterialen ook in 2017 verantwoordelijk voor circa 90% van de totale omzet van de VVNH-respondenten. Hardhout heeft verreweg het grootste aandeel in de omzet van de respondenten met ongeveer 60% van de totale omzet, gevolgd door naaldhout (20%) en plaatmaterialen (11%). Daarbij moet aangetekend worden dat hardhout relatief duur is, waardoor kleinere hoeveelheden al een grotere bijdrage aan de omzet kunnen leveren. Bovendien is het beeld mogelijk verder vertekend door enkele in hardhout gespecialiseerde respondenten. Andere productgroepen hebben slechts kleine aandelen en zijn vaak toch hout-gerelateerd (houtconstructies, gelamineerd hout, drogen ten behoeve van derden, etc.).

Het grootste deel van de omzet (ca. 50%) wordt gerealiseerd in de woningbouw, gevolgd door de grond-, weg- en waterbouw (19%), utiliteitsbouw (11%) en de tuinsector (6%).

### Klantgroepen

De VVNH-leden realiseren het overgrote deel van de omzet (>90%) door verkoop aan professionele klanten, waarbinnen het aandeel van (grotere) aannemers (>85%) veel groter is dan zzp'ers/klusbedrijven (<15%). De verkoop aan particulieren heeft een klein aandeel (<10%) en de meeste respondenten geven aan dat dit aandeel ook niet toeneemt. Dit is een ander beeld dan bij de Hibin-leden, waar particulieren en zzp'ers grotere en vaker groeiende aandelen hebben.

Ruim de helft van de respondenten heeft nog (vrijwel) geen verkoop via internet. Bij de respondenten die dat wel hebben, gaat het over het algemeen slechts om enkele procenten van de totale omzet.

### Verwachtingen

De verwachtingen voor 2017 zijn positief met een verwachte omzetgroei van gemiddeld bijna 3%. Dit is wel iets minder positief dan in 2016 toen voor 2017 nog ruim 4% werd verwacht. De goede verwachtingen lijken zich nog niet direct te vertalen in een hogere personeelsbezetting; bijna twee derde van de respondenten verwacht dat die stabiel blijft, terwijl minder dan een derde een (lichte) stijging verwacht.

Voor komend jaar zien de respondenten vergroting van de bedrijfsomvang, scherpere prijsconcurrentie en het verhogen van de productiviteit (procesinnovatie) als belangrijkste veranderingen. Kwaliteit van personeel en arbeidsmarkt is daarbij opvallend gestegen naar de eerste plaats bij de grootste uitdagingen, gevolgd door e-commerce, ICT, logistiek en kennisontwikkeling. Dit is in lijn met de belangrijkste digitaliseringsthema's, waar e-commerce, ERP en CRM bovenaan staan. De houtondernemingen zien directe concurrentie van andere houthandelaren en de algemene bouwmaterialenhandel als grootste dreiging.