

Managementsamenvatting VVNH Conjunctuurmeting VVNH en Hibin voorjaar 2018

In deze eerste ronde van 2018 namen 24 VVNH-leden deel aan de conjunctuurmeting. Samen met 49 Hibin-leden komt het totaal aantal respondenten op 73. De verwachtingen voor komend jaar blijven over het algemeen positief. Deze keer is weer gevraagd wat deelnemers als grootste kansen zien. Voor de VVNH-leden zijn dit op de eerste plaats de groei van de markt in het algemeen en kansen voor eigen productie en productbewerking. Toenemende prefabricage met meer directe leveringen door fabrikanten is een belangrijke dreiging.

Verdeling omzet

Het aandeel van renovatie en onderhoud is gestegen ten opzichte van 2017 en is nu groter dan het aandeel nieuwbouw. Net als in 2017 zijn hout en plaatmaterialen ook in 2018 verantwoordelijk voor circa 90% van de totale omzet van de VVNH-respondenten. Hardhout heeft het grootste aandeel in de omzet van de respondenten met ongeveer 44% van de totale omzet, gevolgd door naaldhout (33%) en plaatmaterialen (10%). 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.

Het grootste deel van de omzet wordt nog steeds gerealiseerd in de woningbouw (ruim 40%), maar het aandeel van dat segment in de totale omzet neemt wel wat af. De aandelen van grond-, weg- en waterbouw (17%), utiliteitsbouw (11%), interieur (10%) en tuinsector (6%) zijn vergelijkbaar met 2017. Overige productgroepen, vooral de toelevering van halffabricaten aan de houtverwerkende industrie, krijgen een groter belang en stijgen van 4-8% in 2017 tot ongeveer 12% in voorjaar 2018.

Klantgroepen

De VVNH-leden realiseren het overgrote deel van de omzet (>95%) door verkoop aan professionele klanten, waarbinnen het aandeel van (grotere) aannemers (bijna 85%) veel groter is dan zzp'ers/klusbedrijven (ruim 15%). De verkoop aan particulieren heeft een klein aandeel (<5%), dat daalt t.o.v. 2017. Dit is een ander beeld dan bij de Hibin-leden, waar particulieren en zzp'ers weliswaar dalende, maar nog altijd wel grotere aandelen hebben. Ruim de helft van de respondenten heeft nog (vrijwel) geen verkoop via internet. Bij de respondenten die dat wel hebben, blijft het gaan om een klein deel van de omzet, maar dit neemt wel sterk toe (van enkele procenten vorig jaar tot ruim vier procent dit voorjaar).

Verwachtingen

De verwachtingen voor 2018 zijn positief met een verwachte omzetgroei van gemiddeld bijna 3%. Dit is wel iets minder positief dan een jaar eerder (voorjaar 2017), toen voor 2017 nog ruim 4% werd verwacht. De goede verwachtingen lijken zich voorzichtig te gaan vertalen in een hogere personeelsbezetting; ruim 40% van de respondenten verwacht een (lichte) toename van de personeelsbezetting. Deze ronde is voor het eerst gevraagd naar de verwachtingen voor de bruto winstmarge. De VVNH-respondenten verwachten dat die komend jaar met enkele procenten zal stijgen.

De stelling dat de wens om sneller te bouwen grote gevolgen zal hebben voor bestelproces en logistiek van de bouwmaterialenhandel is voor het eerst voorgelegd. Ruim drie kwart van de VVNH-respondenten is het (zeer) eens met die stelling (de rest staat er neutraal tegenover of heeft geen mening).

Voor komend jaar zien de respondenten kostenreductie, productverbetering en vergroting van de bedrijfsomvang als belangrijkste veranderingen. Kwaliteit van personeel en arbeidsmarkt blijft daarbij op de eerste plaats staan bij de grootste uitdagingen, gevolgd door e-commerce, ICT, logistiek en kennisontwikkeling. 'Prefab in het algemeen' is deze ronde nieuw toegevoegd als uitdaging en komt al direct in de top 5 vijf. De houtondernemingen zien meer prefabricage, met meer directe leveringen door fabrikanten, ook als grootste dreiging.