



## Persbericht Koninklijke VVNH

### Conjunctuurmeting VVNH en Hibin begin 2017

#### *De verwachtingen voor 2017 zijn overwegend positief*

Almere, 10 maart 2017 | Het bureau Buildsight b.v. voerde vorige maand de eerste van de tweejaarlijkse conjunctuurenquête uit onder de leden van de VVNH en Hibin. Uit de resultaten blijkt dat het voor de meeste respondenten duidelijk merkbaar is dat de economische omstandigheden zich verbeteren. Er zijn meer offerteaanvragen en opdrachten, meer nieuwe klanten en hogere omzetten. De verwachtingen voor 2017 zijn over het algemeen positief.

#### **Verdeling omzet**

Net als in 2016 zijn hout en plaatmaterialen ook in 2017 verantwoordelijk voor 80-90% van de totale omzet van de VVNH-respondenten. Bij deze meting is deze productgroep voor het eerst uitgesplitst in naaldhout, hardhout en plaatmaterialen. Hardhout heeft verreweg het grootste aandeel in de omzet van de respondenten met ongeveer 50% van de totale omzet, gevolgd door naaldhout (22%) en plaatmaterialen (14%). Daarbij moet aangetekend worden dat hardhout relatief duur is, waardoor kleinere hoeveelheden al een grotere bijdrage aan de omzet kunnen leveren. Bovendien kan het beeld mogelijk verder vertekend worden 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 (14%), utiliteitsbouw (13%) en de tuinsector (8%).

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

#### **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.

Hoewel ruim de helft van de respondenten nog (vrijwel) geen verkoop via internet heeft, lijkt het aandeel internetverkoop als aandeel van de totaalomzet wel iets toe te nemen (ongeveer 3% begin 2017 t.o.v. ruim 2% in de tweede helft van 2016).

#### **Verwachtingen**

Voor de meeste respondenten is verbetering van de economie duidelijk merkbaar aan meer offerteaanvragen en opdrachten, nieuwe klanten en een hogere omzet. De verwachtingen voor 2017 zijn positief met een verwachte omzetgroei van gemiddeld bijna 4%. Dit is wel iets minder positief dan 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 en het verhogen van de productiviteit (procesinnovatie) als belangrijkste veranderingen, gevolgd door meer intensieve marketing en productverbetering. Logistiek en e-commerce zijn daarbij de grootste uitdagingen, gevolgd door kennisontwikkeling en duurzaamheid. Dit is in lijn met de belangrijkste digitaliseringsthema's, waar e-commerce, ERP en CRM bovenaan staan.

De houtondernemingen verwachten de komende periode meer concurrentie van met name collega-houthandelaren en bouwmaterialenhandelaren, terwijl de Hibin-leden meer concurrentie voorzien van de retail.

\*\*\*\*\*

---

**Noot voor de redactie:** Voor nadere informatie kunt u contact opnemen met Paul van den Heuvel, directeur Koninklijke VVNH. E. [p.vandenheuvel@vvnh.nl](mailto:p.vandenheuvel@vvnh.nl) | T. 036-5321020  
Michiel van der Velden, Buildsight b.v.. E. [vandervelden@buildsight.nl](mailto:vandervelden@buildsight.nl) | T. 073 – 2060 130 |