



## PERSBERICHT

### **Herstel gloort voor hout- en bouwmaterialengroothandel**

**Almere, 24 maart 2014 -- Na vijf jaar crisis in de bouw lijkt de bodem bereikt voor de hout- en bouwmaterialengroothandel. De houtondernemingen voorzien met 0,4% een lichte groei. In de bouwmaterialengroothandel vlagt de omzetsdaling in 2014 sterk af tot -0,8%. In 2013 werden nog een omzetsdalingen van 9,7% (hout) en 7,7% (bouwmaterialen) geïncasseerd. Een en ander blijkt uit de halfjaarlijkse door USP Marketing Consultancy uitgevoerde conjunctuurmeting van Koninklijke Hibin en Koninklijke VVNH.**

Uit het onderzoek blijkt dat herstel zeer geleidelijk zal komen. Een enkeling verwacht herstel in 2015. Voor de jaren daaropvolgend is er iets meer optimisme, maar 28% van de houtondernemingen en 44% van de bouwmaterialengroothandels verwachten herstel pas na 2017 en respectievelijk 25% en 19% verwacht dat de branche het niveau van voor de crisis nooit meer zal halen.

De werkgelegenheid zal in 2014 verder dalen. Ook hier geldt dat de daling afvlakt. Werkgevers houden rekening met 4% verlies aan werkgelegenheid. In 2013 lag dat percentage op twaalf voor de bouwmaterialengroothandel en negen voor de houtondernemingen.

De leden van beide organisaties zijn relatief optimistisch over hun voortbestaan. Bedrijfsbeëindiging is voor 62% (bouwmaterialen) en 57% (hout) zeker niet aan de orde. Bij voortdrijving van de crisis in de bouw ziet 6% bedrijfsbeëindiging als een reële kans. Overigens is 48% (bouwmaterialen) en 70% (hout) van mening dat de markt gezonder zal worden als gevolg van het wegvallen van concurrenten.

#### **Oorzaken**

De oorzaken voor de omzetsdaling zijn niet wezenlijk veranderd ten opzichte van eerdere metingen. Vier van de vijf leden noemen minder opdrachten. Verder zijn opdrachten gemiddeld beperkter van omvang (68%), staan prijzen onder druk (76%) en heeft 74% te maken met faillissementen bij klanten. De betaaltermijnen lopen nog steeds op, maar minder snel dan eerder. In 2012 noteerden VVNH-leden nog een gemiddelde betaaltermijn van 46,5 dagen. Dat is in 2013 opgelopen tot 52,5 en zal in 2014 naar verwachting verder stijgen naar 53,1 dagen. Hibin-leden verwachten in 2014 stabilisatie met een gemiddelde betaaltermijn van 46 dagen.

In de getroffen maatregelen om de crisis het hoofd te bieden lopen de resultaten voor de houtondernemingen en de bouwmaterialengroothandels wat uiteen. In beide sectoren is de omzetsdaling de afgelopen jaren voornamelijk opgevangen door een

strakker debiteurenbeleid te voeren (hout: 78%; bouwmaterialen: 81%) en door de loonkosten te beperken (hout: 70%; bouwmaterialen: 73%). Daarnaast koos de bouwmaterialengroothandel vaker voor scherper in te kopen (65%) en het afbouwen van voorraden (54%). Terwijl de houtondernemingen kozen voor tariefsverlaging (57%) en het ontwikkelen van nieuwe marktsegmenten(46%).

Voor 2014 is actievere marktwerking voor de houtondernemingen met 51% de meest genoemde maatregel om de gevolgen van de crisis te pareren, gevolgd door strakker debiteurenbeleid (46%) en scherper inkopen (43%). De bouwmaterialengroothandel kiest in 2014 voor scherper inkopen (56%), strakker debiteurenbeleid (54%) en actievere marktwerking (42%).

Waar het gaat om besparing op loonkosten kiezen werkgevers vooral voor het niet vervangen van natuurlijk verloop (hout: 22%; bouwmaterialen: 43%) en het beëindigen van vaste contracten (hout: 11%; bouwmaterialen: 53%). Werkgevers in de bouwmaterialenhandel kiezen verder voor het beëindigen van flexibele contracten (55%). Zes op de tien houtondernemingen weet nog niet precies hoe zij loonkostenreductie verwachten in te vullen.

### **Op weg naar herstel**

Uit het onderzoek blijkt dat Hibin- en VVNH-leden positieve effecten voor de gehele bouw verwachten van het faciliteren van het financieren van starters op de woningmarkt (respectievelijk 51% en 47%), de Nationale Hypotheekinstelling (27% en 28%) en de mogelijkheden van bouw-, zorg- en pensioensparen (16% en 25%).

### **Over de Conjunctuurmeting**

De Conjunctuurmeting voorjaar 2014 is een onderzoek onder leden van Koninklijke Hibin en Koninklijke VVNH naar de ontwikkeling van de omzet in de hout- en bouwmaterialengroothandel en de effecten van conjuncturele ontwikkelingen daarop. Het onderzoek werd per e-mail uitgevoerd door USP Marketing Consultancy. De respons onder leden lag op ruim 30%.

///