




Marketing Consultancy bv



**Economische crisis
tbv Koninklijke Hibin**

8 juni 2009

Gerwin Sjollema – Managing Consultant

Kitty Joosten – Project Manager



Inhoud

- Onderzoeksbevindingen
- Conclusies



USP

Marketing Consultancy bv

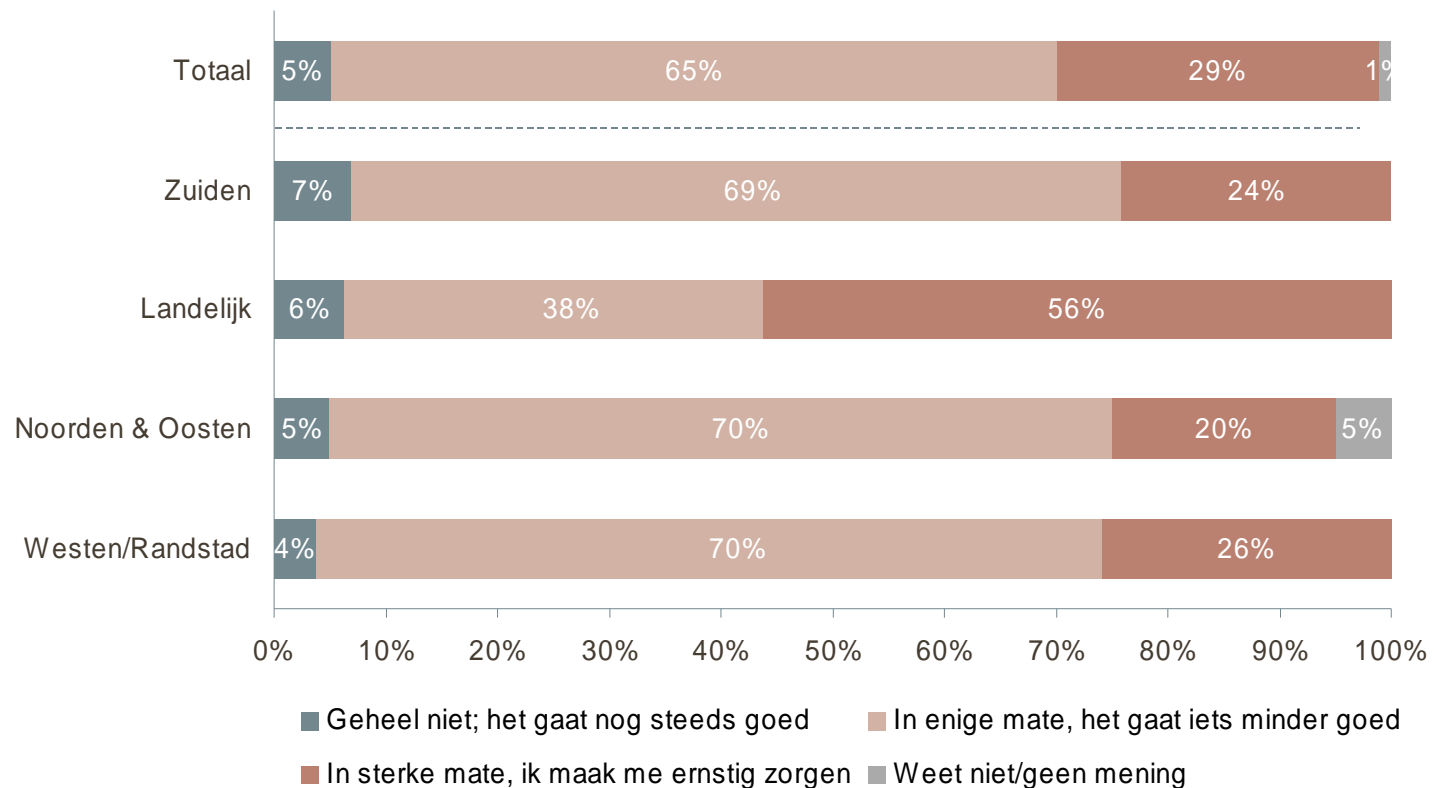


Onderzoeksbevindingen



Ervaring van gevolgen economische crisis

- Bijna alle bouwmaterialenhandelaren ervaren gevolgen van de economische crisis. In totaal ervaart 65% van de handelaren dit in enige mate en 29% ervaart dit al in sterke mate en maakt zich ernstig zorgen. In de volgende sheets wordt verder doorgegaan op de gevolgen bij de 94% die aangeven gevolgen te ervaren.
- De bouwmaterialenhandelaren die landelijk actief zijn, geven relatief vaak aan dat ze al in sterke mate gevolgen ondervinden.

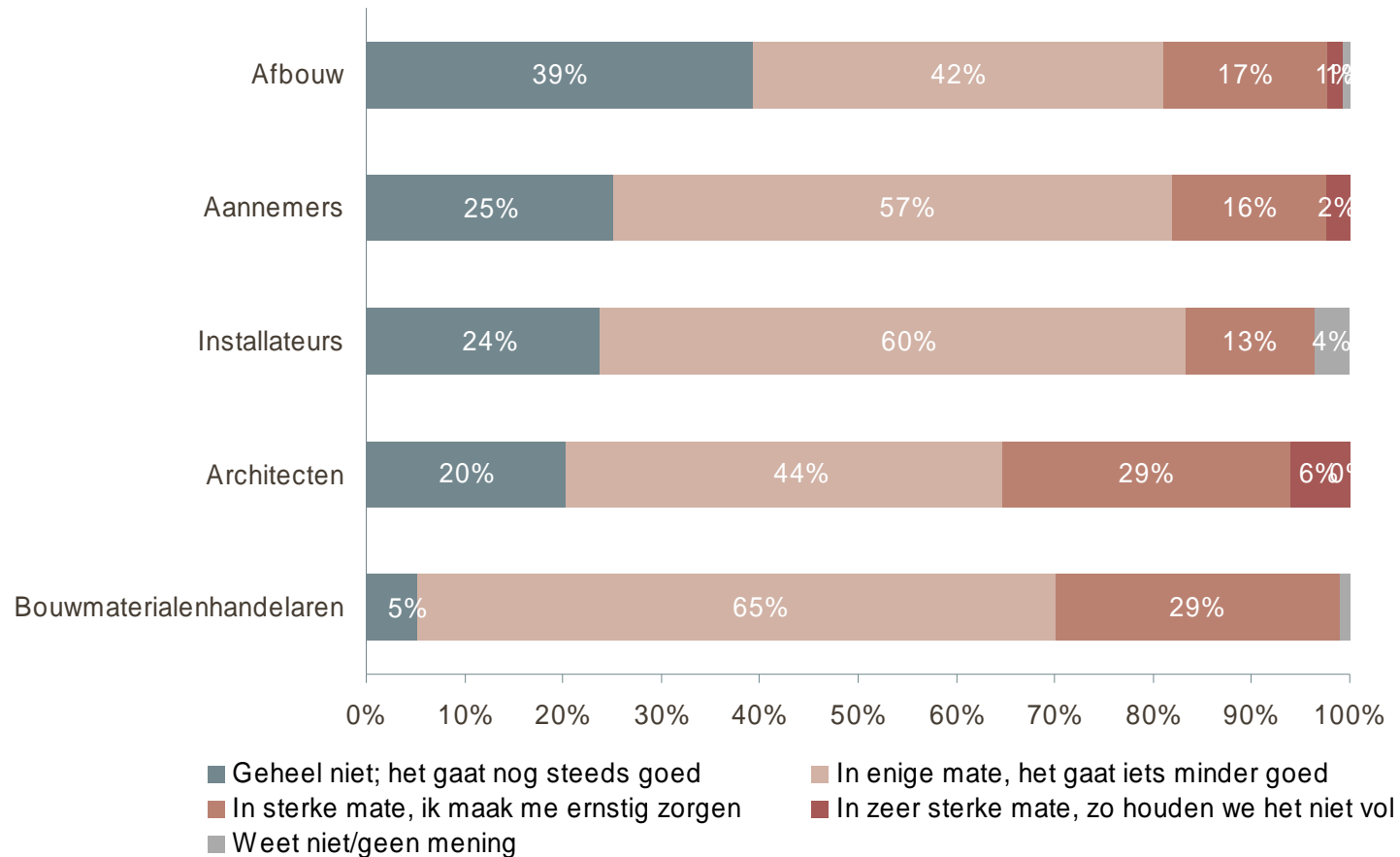




Ervaring van gevolgen economische crisis

Vergelijking met andere partijen in de bouw

- In vergelijking met andere partijen in de bouw geeft een relatief klein deel van de bouwmaterialenhandelaren aan geen last te hebben van de economische crisis. De groep die aangeeft dat het iets minder goed gaat is relatief groot.





Gevolgen verslechterde economie

Leden die gevolgen economische crisis ervaren (94% van totaal)

- De verslechtering van het huidige economische klimaat is voornamelijk zichtbaar in de omzet die verminderd. Van de bouwmaterialenhandelaren die gevolgen van de economische crisis ervaren, geeft 72% aan dat de omzet is verminderd.
- Nagenoeg 6 op de 10 leden (64%) geeft aan dat er veel meer discussie is over tarieven en geoffreerde prijzen en dat hierdoor de marge onder druk staat. Daarnaast geeft nog eens 64% aan dat opdrachten/werken die men nu krijgt veel beperkter zijn.





Gevolgen verslechterde economie naar regio

Leden die gevolgen economische crisis ervaren (94% van totaal)

- Met name de bouwmaterialenhandelaren actief in het Noorden en Oosten en landelijk actief, zien de gevolgen van de crisis in het verminderen van de omzet. De bouwmaterialenhandelaren actief in het Zuiden geven juist relatief vaak aan dat opdrachten die men krijgt veel beperkter zijn.
- Vooral bij handelaren die in het Westen of landelijk actief zijn, loopt de betaaltermijn op. De landelijk actieve handelaren hebben ook meest het meest last van klanten die failliet gaan.

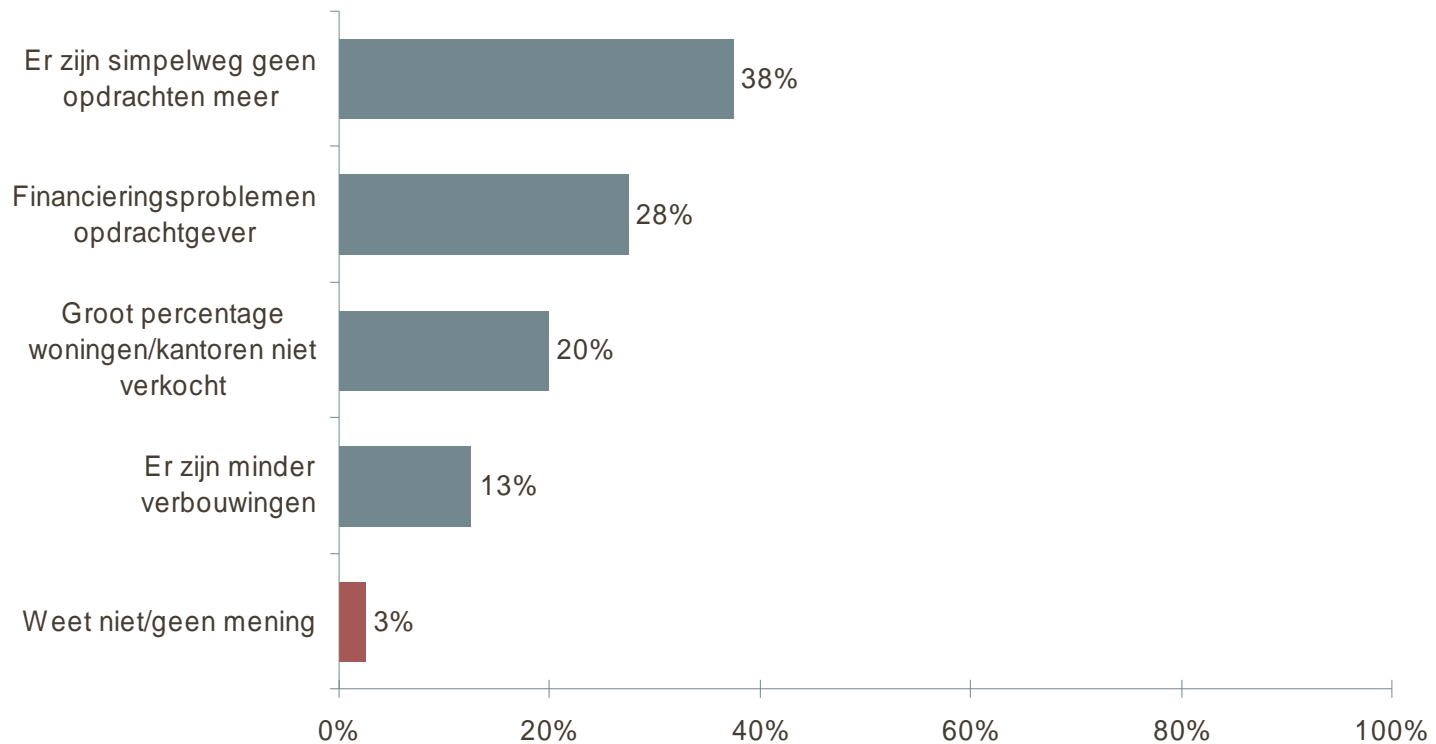
	Noorden & Oosten	Zuiden	Westen/ Randstad	Landelijk
De omzet is verminderd	88%	65%	62%	82%
Opdrachten/werken die we nu krijgen zijn veel beperkter	65%	78%	57%	64%
Veel meer discussie over tarieven en geoffreerde prijzen	76%	65%	67%	55%
Betalingstermijnen lopen op	47%	43%	76%	73%
Opdrachten/werken zijn tot nader order uitgesteld	59%	65%	43%	64%
Betalingslimieten worden beperkt of zelfs ingetrokken	53%	52%	52%	82%
Aantal opdrachten/werken is verminderd	65%	43%	48%	64%
Er zijn klanten failliet gegaan	53%	30%	48%	73%
We betalen nu hogere rentes	12%	0%	10%	9%
Onze voorraden lopen op	0%	4%	10%	9%
Anders	6%	13%	0%	9%



Redenen minder opdrachten

Leden met minder opdrachten (51% van totaal)

- Van de leden die aan hebben gegeven dat de gevolgen van de economische crisis zich voornamelijk uiten in vermindering van het aantal opdrachten, geeft 38% aan dat dit komt doordat er simpelweg geen opdrachten meer zijn, vanwege het gebrek aan vertrouwen om aan nieuwe projecten te beginnen.
- Ongeveer één op de drie leden (28%) wijt de vermindering van het aantal opdrachten aan financieringsproblemen bij opdrachtgevers.





Segmenten met grootste gevolgen economische crisis

Leden die gevolgen economische crisis ervaren (94% van totaal)

- De woningbouw wordt door de bouwmaterialenhandelaren met afstand gezien als het segment waar de gevolgen van de economische crisis het grootst zijn (85%), gevolgd door de kantorenmarkt (24%).
- De woningbouw wordt ook door andere partijen in de bouw gezien als segment waarin de gevolgen van de economische crisis het grootst zijn.

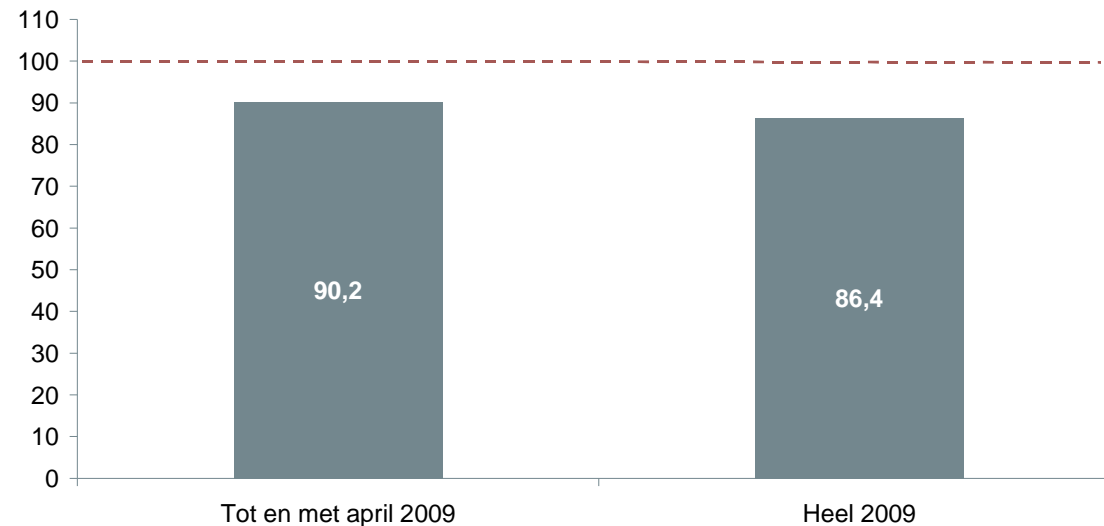
	Hibin leden	Architecten	Aannemers	Installateurs	Afbouw
Woningbouw	85%	72%	78%	49%	77%
Kantorenmarkt	24%	33%	26%	28%	30%
Winkels/retail	7%	10%	12%	11%	23%
Gezondheidszorg	0%	7%	5%	12%	3%
Onderwijs	0%	6%	4%	1%	3%
Stedenbouw	4%	4%	2%	1%	2%
Gemengde projecten	19%	37%	29%	41%	31%



Omzet ten opzichte van 2008

Index 2008 = 100

- De bouwmaterialenhandelaren hebben de omzet ten opzichte van 2008 met gemiddeld 10% zien dalen tot en met april 2009.
- Voor de komende maanden verwacht men een nog grotere afname van de omzet, voor heel 2009 verwachten de bouwmaterialenhandelaren een gemiddelde omzetindex van 86,4.
- De handelaren die landelijk actief zijn hebben de omzet het meest zien dalen (met 17%), zij verwachten echter dat de omzet met 15% zal dalen over geheel 2009 gezien.



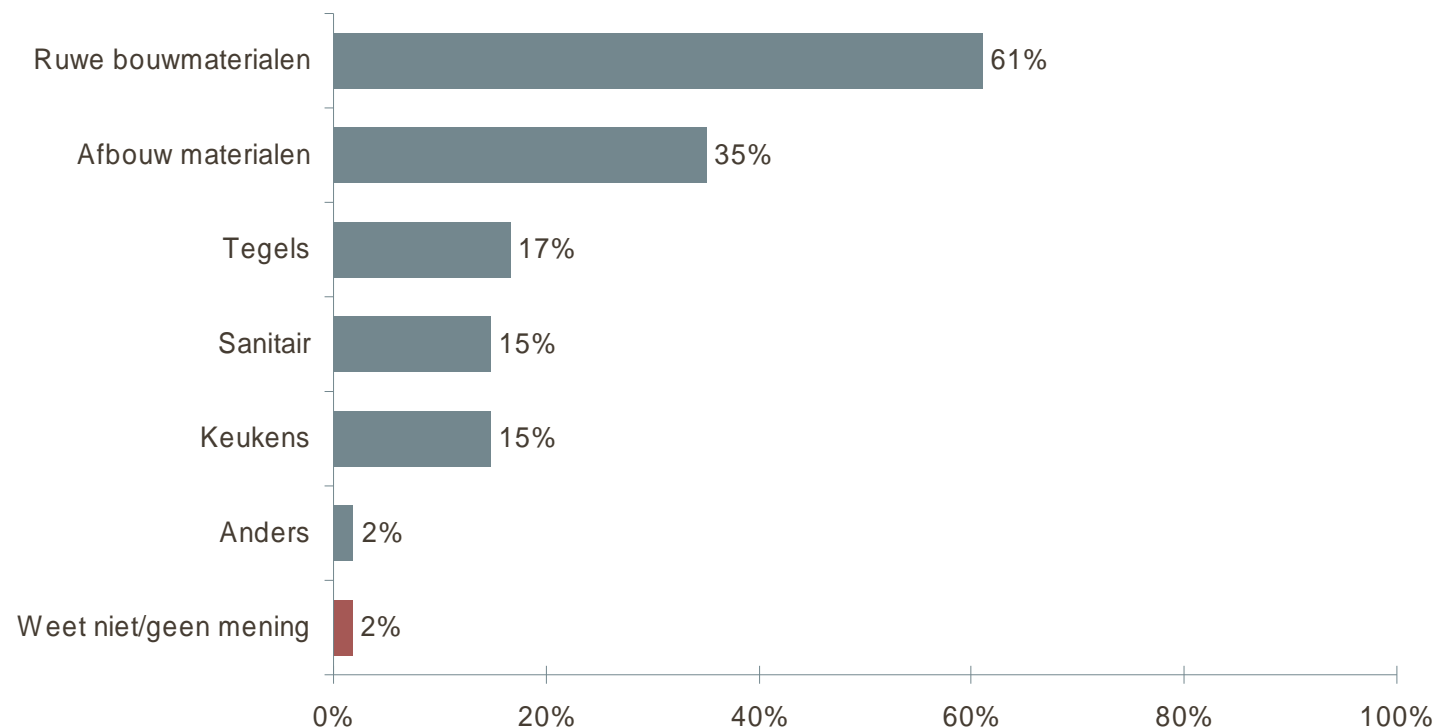
	Noorden & Oosten	Zuiden	Westen/ Randstad	Landelijk
Tot en met april 2009	91	89	96	83
Heel 2009	83	89	88	85



Producten grootste omzetzaling

Leden met omzetzaling (68% van totaal)

- De bouwmaterialenhandelaren die een omzetzaling ervaren als gevolg van de economische crisis, geven aan dat de grootste omzetzaling voor de productgroep ruwe bouwmaterialen te zien is.
- Ook afbouwmaterialen worden relatief vaak genoemd als productgroep waarvoor de omzetzaling het grootst is.

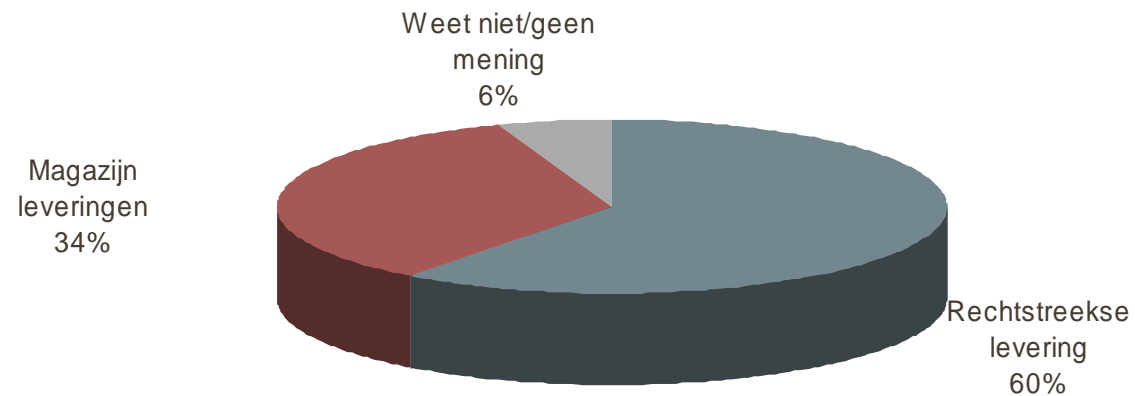




Soort levering grootste omzetsdaling

Leden met omzetsdaling (68% van totaal)

- De bouwmaterialenhandelaren die een omzetsdaling ervaren, geven vooral aan dat de omzet van rechtstreekse leveringen daalt.

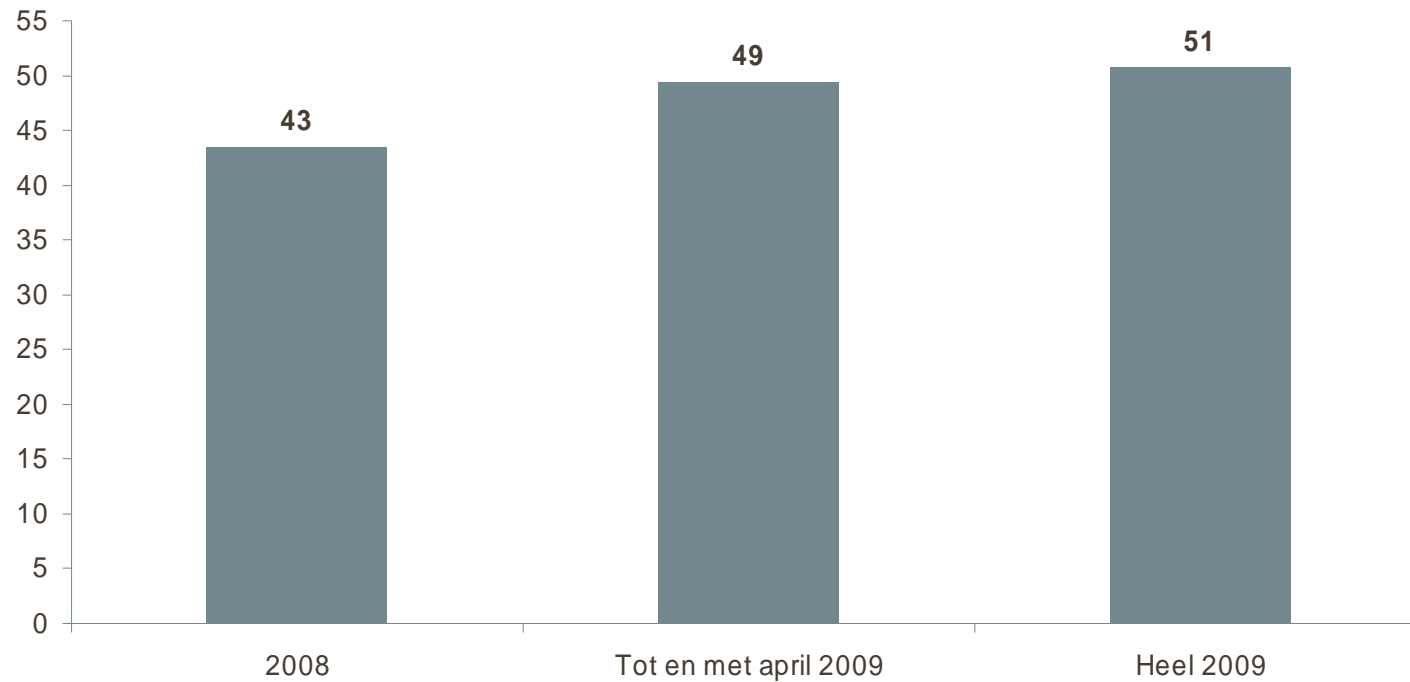




Betaaltermijn

In dagen

- In 2008 was de gemiddelde betaaltermijn van de bouwmaterialenhandelaren nog 43 dagen. In de eerste maanden van 2009 (t/m april) is de betaaltermijn al gestegen tot 49 dagen. Voor geheel 2009 verwacht men nog een lichte stijging tot gemiddeld 51 dagen.

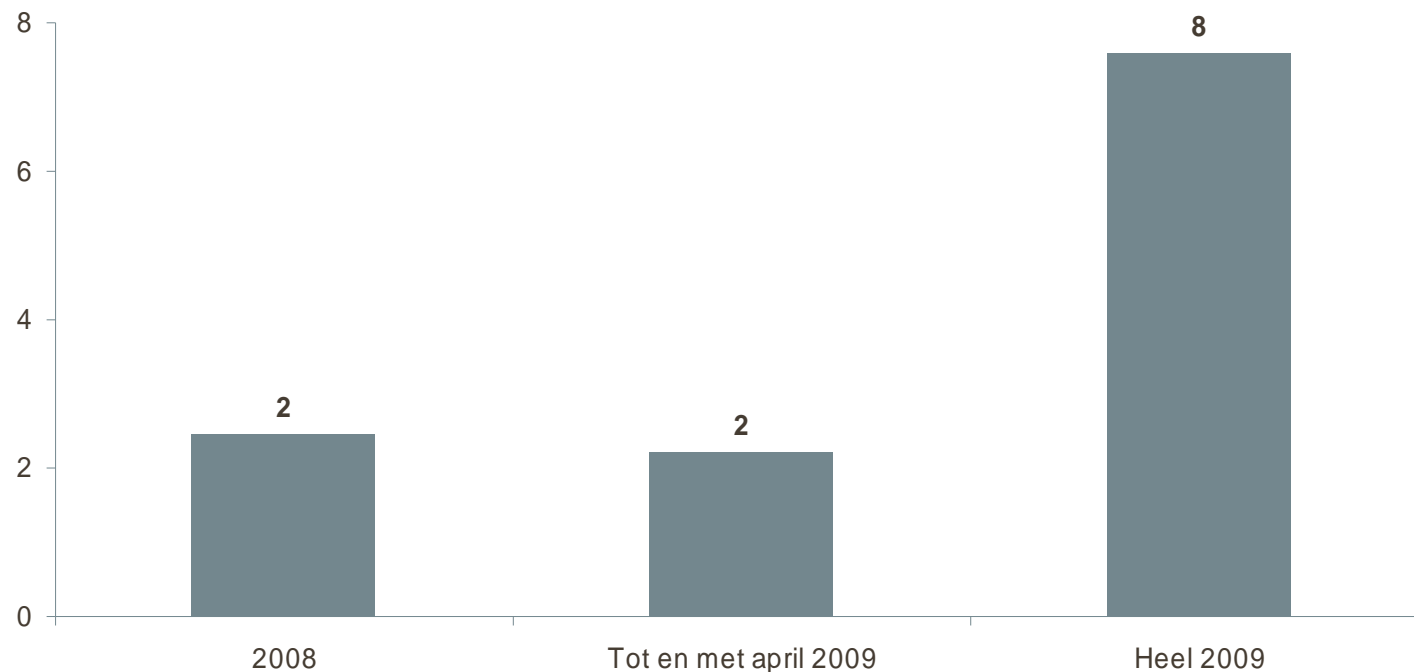




Faillissementen

Gemiddeld aantal faillissementen per bouwmaterialenhandel

- We hebben al gezien dat de gemiddelde betaaltermijn is toegenomen. Indien de betaaltermijn toeneemt, wordt het risico dat bedrijven lopen doordat klanten failliet kunnen gaan steeds groter. We zien dat bouwmaterialenhandelaren in 2009 gemiddeld 2 klanten hadden die failliet gingen. Voor 2009 zien we een duidelijke stijging, aangezien in de maanden tot en met april al gemiddeld 2 klanten failliet zijn gegaan. Men verwacht gemiddeld dat 8 klanten failliet zullen gaan in geheel 2009.

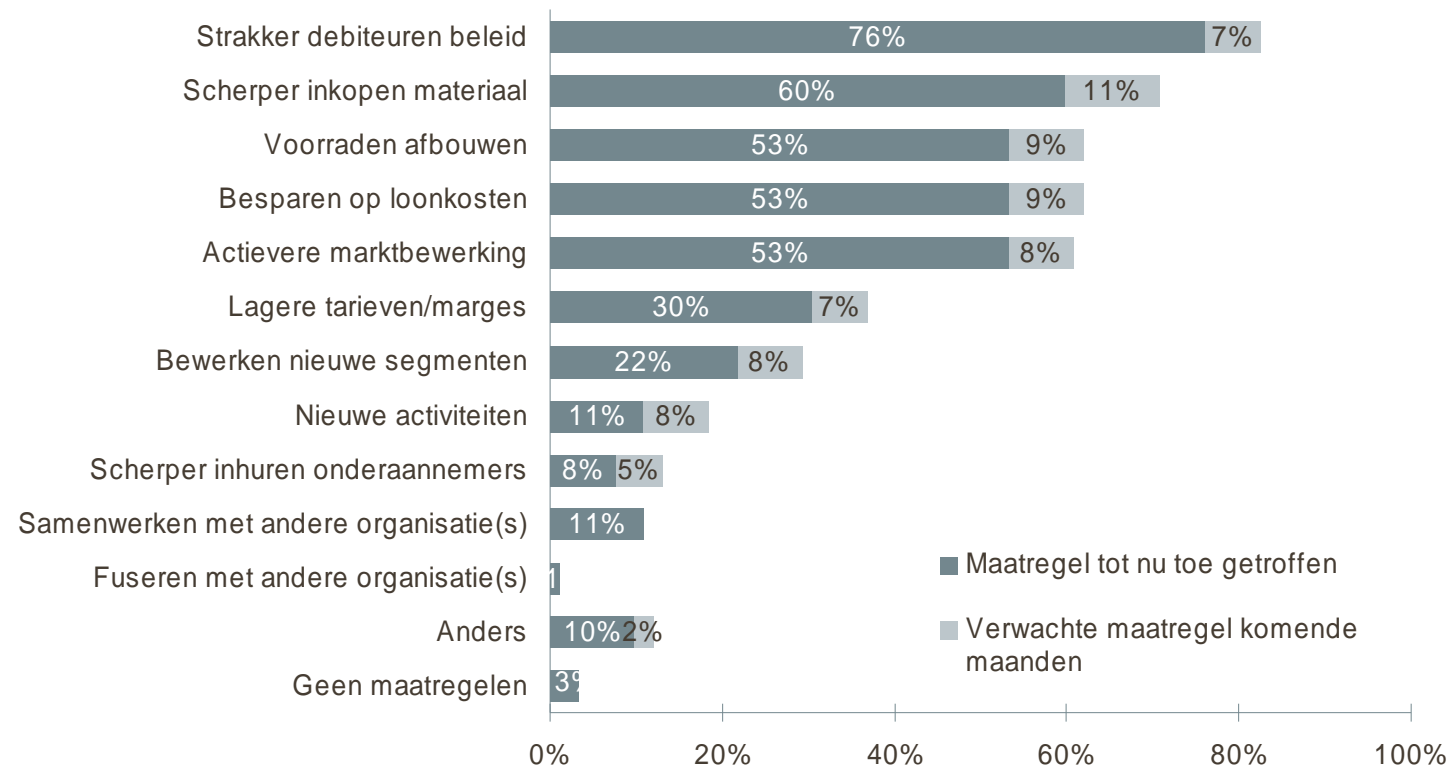




Getroffen en te treffen maatregelen

Algemeen

- Een strakker debiteurenbeleid is de meest getroffen maatregel onder de Hibin leden. Ook worden materialen scherper ingekocht door 60% van de bouwmaterialenhandelaren. Verder worden de voorraden afgebouwd, bespaard op de loonkosten en stapt men over op een actievere marktwerking.
- Van de bouwmaterialenhandelaren heeft 3% nog geen maatregelen genomen en is dit ook niet van plan.

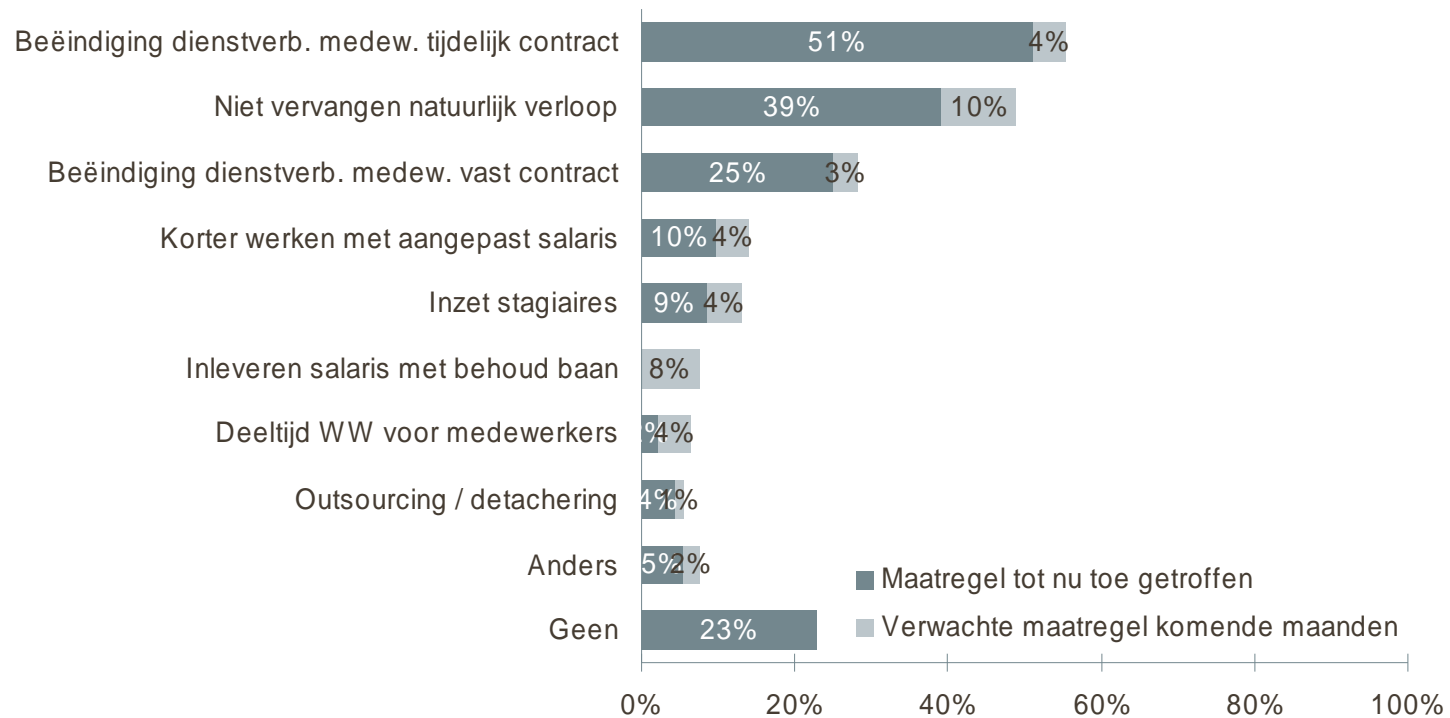




Getroffen en te treffen maatregelen

Drukken loonkosten

- Van de bouwmaterialenhandelaren heeft iets minder dan een kwart nog geen maatregelen getroffen om de loonkosten te drukken en is dit de komende maanden ook niet van plan.
- De meest genomen maatregel om de loonkosten te drukken is het beëindigen van dienstverbanden van medewerkers met een tijdelijk contract, gevolgd door het niet vervangen van natuurlijk verloop.
- Nog géén van de bouwmaterialenhandelaren heeft salaris in laten leveren met behoud van baan, maar 8% is dit wel van plan.





Kans dat organisatie in 2009 ophoudt te bestaan

- De meerderheid van de bouwmaterialenhandelaren geeft aan dat er geen kans is dat de organisatie ophoudt te bestaan in 2009 als gevolg van de economische crisis (in zijn huidige vorm). De bouwmaterialenhandelaren zijn hiermee aanzienlijk positiever dan andere partijen in de bouw.
- Volgens 16% is er een geringe kans (1-10%). Slechts 1% geeft aan dat er zeker een kans (31-70%) is dat de organisatie ophoudt te bestaan als het zo doorgaat.

	Hilbin leden	Architecten	Aannemers	Installateurs	Afbouw
Geheel niet aan de orde (0%)	78%	46%	55%	60%	64%
Kans is zeer gering (1-10%)	16%	22%	21%	25%	16%
Kans is gering (11-30%)	4%	14%	15%	9%	10%
Kans is er zeker als het zo doorgaat (31-70%)	1%	10%	7%	3%	6%
Kans is zeer reëel, maar op heel korte termijn niet (71-90%)	0%	4%	2%	1%	2%
Als niet snel wat gebeurt moeten we stoppen (91-100%)	0%	3%	0%	0%	0%
Weet niet/geen mening	1%	1%	0%	3%	2%



USP

Marketing Consultancy bv



Conclusies



Conclusies

- De huidige economische crisis heeft grote gevolgen voor de bouwmaterialenhandelaren. Het onderwerp leeft dan ook behoorlijk getuige de hoge respons bij dit onderzoek.
- Bijna alle bouwmaterialenhandelaren ervaren reeds de gevolgen van de economische crisis. Onder deze groep zijn de gevolgen van de economische crisis vooral zichtbaar in vermindering van de omzet en dan met name voor de ruwe bouwmaterialen. De woningbouw is het segment waar de gevolgen het grootst zijn.
- De belangrijkste maatregelen die worden genomen tegen de gevolgen van de economische crisis zijn dat de bouwmaterialenhandelaren een strakker debiteurenbeleid voeren en materiaal scherper inkopen.
- Ondanks dat de bouwmaterialenhandelaren wel gevolgen ondervinden van de economische crisis is de meerderheid van mening dat het geheel niet aan de orde is dat men binnenkort failliet gaat.
- De reacties vanuit de bouwmaterialenhandelaren tonen aan dat er waardering is dat Koninklijke Hibin dit momenteel oppakt om zodoende goed het belang van haar leden te kunnen behartigen.