



## Hibin-leden: lagere omzetgroei, licht margeherstel

- Omzetgroei daalt naar 3,3%
- Verwachte winstmargegroei 1,5%
- Groei aandeel utiliteitsbouw
- Groei werkgelegenheid daalt naar 1,5%

**Almere, 2 april 2019 -- De omzetgroei in de bouwmaterialengroothandel komt in 2019 uit op een gemiddelde van circa 3,3%. Dat is een groeidaling ten opzichte van 2018. Ondernemers in de bouwmaterialengroothandel gingen eind 2018 nog uit van een omzetgroei met 5%. De margegroei blijft ook dit jaar achter bij de omzetgroei, maar neemt wel licht toe (van 1,2% naar 1,5%). Dit blijkt uit de zestiende Conjunctuurmeting van Koninklijke Hibin onder ondernemers in de bouwmaterialengroothandel, uitgevoerd door Buildsight.**

De verhouding tussen omzet ten behoeve van nieuwbouw (47%) en renovatie/onderhoud (53%) is nagenoeg gelijk aan die in eerdere metingen. Woningbouw is net als eind 2018 verantwoordelijk voor 60% van de omzet. Het omzetteel utiliteitsbouw steeg van 11% naar 18%, terwijl badkamers en sanitair licht daalden van 16% naar 14% van de omzet. Het aandeel consumentenverkoop verandert nauwelijks (van 23% naar 22%). Van de 78% professionele verkoop blijft de verhouding tussen leveringen aan aannemers (58%) en zzp'ers-klusbedrijven (42%) nagenoeg gelijk.

### Productgroepen

De omzetstijging doet zich voor bij alle productgroepen. Hibin-leden zien een (sterke) omzetstijging in ruwbouwmaterialen (65%), gevolgd door ijzerwaren (51%), hardhout (50%), naaldhout (50%), afbouwmaterialen (45%), plaatmaterialen (42%) en installatiematerialen (36%). Over de hele linie stijgen de in- en verkoopprijzen.

### Fysieke locatie op één

De fysieke locatie blijkt nog steeds het belangrijkste verkoopkanaal. Verkoop uit voorraad of ter plaatse bestellen zijn goed voor 42% van de omzet. E-mail is goed voor 28% en 19% van de aankopen wordt telefonisch gedaan. Online bestelsystemen zijn met 4% van de omzet iets belangrijker geworden (3% in 2018).

De verhoudingen tussen de verschillende verkoopkanalen zien we weerspiegeld in de bedreigingen die ondernemers zien. Slechts 3% van de Hibin-leden ziet webwinkels en online aanbieders als een bedreiging. Belangrijker vindt men de opkomst van nieuwe retailbedrijven als Bauhaus en Hornbach (38%) en meer directe leveringen door fabrikanten (inclusief prefabricage, 41%). Grotere klantgerichtheid (46%), deskundigheid (43%) en logistiek (37%) zijn de voornaamste kansen die ondernemers in de huidige markt zien.

### Impact duurzaamheid en prefabricage

Opmerkelijk is dat men verwacht dat de invloed van scherpere energie- en duurzaamheidseisen niet of nauwelijks merkbaar (51%) zal zijn in de omzet over 2019 of een beperkt positief effect (40%) zal hebben. De impact van toenemende prefabricage wordt hoger ingeschat. Een op de zes (17%) verwacht een sterk negatief effect (5-10% minder omzet) en 44% verwacht een beperkt effect (tot 5% minder omzet).

Digitalisering en daarmee samenhangende veranderingen in de branche zorgen voor de grootste uitdagingen. Bijna de helft (46%) van de respondenten noemt ICT in algemene zin.

### **Groei werkgelegenheid zwakt af**

43% van de ondernemers verwacht in 2019 groei van het aantal medewerkers (najaar 2018: 76%). Naar verwachting neemt het personeelsbestand met 1,5% toe (najaar 2018: 3,1%). De regionale verschillen zijn klein. Met gemiddeld 1,4% is de personeelsgroei in het noorden het kleinst. De druk op de arbeidsmarkt vormt inmiddels een van de grootste uitdagingen voor de bouwmaterialengroothandel. De stelling dat de situatie op de arbeidsmarkt het groeipotentieel van de bouwmaterialenhandel beperkt kan op instemming rekenen van 43% van de respondenten.

### **Over de Hibin Conjunctuurmeting**

De Hibin Conjunctuurmeting voorjaar 2019 is het zestiende onderzoek onder leden van Koninklijke Hibin naar de ontwikkeling van de omzet in de bouwmaterialengroothandel en de effecten van conjuncturele ontwikkelingen daarop. De eerste meting vond plaats in juni 2009. Het onderzoek werd per e-mail uitgevoerd door Buildsight. De respons onder leden beweegt zich de hele onderzoeksperiode in absolute aantallen rond de 35% en in percentage van de omzet in de branche op ruim 70%. Het onderzoek is daarmee in hoge mate representatief voor de gehele branche.

≡

Noot voor de redactie, niet voor publicatie: Voor vragen naar aanleiding van dit persbericht kunt u contact opnemen met de heer P. van Heijgen, directeur van Koninklijke Hibin ([p.van.heijgen@hibin.nl](mailto:p.van.heijgen@hibin.nl) of 088-442 46 00).