

Lagere prijsstijgingen bij toeleveranciers door innovatie

De economische recessie in 2012 heeft ook zijn weerslag op bouwtoeleveranciers. Na een opleving in 2011 zal naar verwachting de omzet van bouwgroothandels en de bouwmaterialenindustrie in 2012 en 2013 weer dalen. Bouwtoeleveranciers weten door innovaties steeds efficiënter te werken waardoor zij minder prijsverhogingen hoeven door te voeren dan de bouwsector. Hierdoor stegen de afgelopen 20 jaar de productieprijsen bij bouwtoeleveranciers 20% minder dan in de bouwsector.

2011 liet een herstel zien van de omzet

In 2011 groeide de omzet van groothandels in bouwmaterialen weer met ruim 5%. De omzetsdaling van de twee voorgaande jaren waarbij meer dan 15% moest worden ingeleverd werd daardoor niet goed gemaakt (figuur 1). Ook de bouwmaterialenindustrie had te maken met groei in 2011. Met bijna 9% was het omzetherstel groter maar ook in deze sector is het omzetverlies van ruim 20% in 2009 en 2010 tezamen niet goed gemaakt. De omzettoename in 2011 kwam vooral door een sterk 1^e kwartaal in dit jaar in de bouwsector doordat er toen door goede weersomstandigheden flink doorgewerkt kon worden.

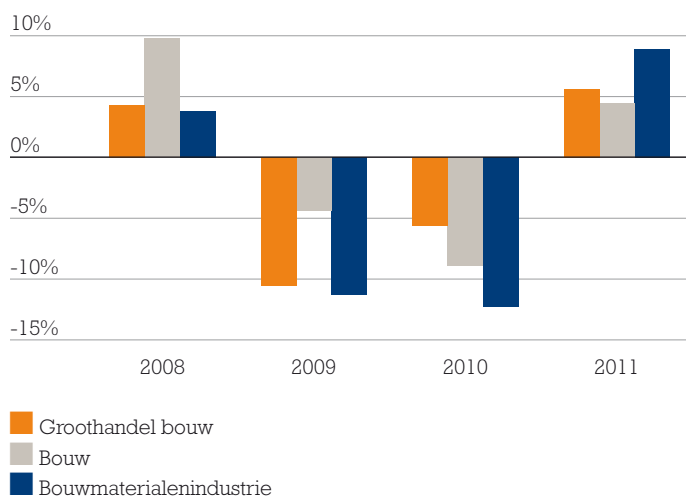
Weer krimp in 2012 en 2013

Vanaf de tweede helft van 2011 heeft de gehele bouwkolom te maken gekregen met een afnemende vraag door onzekerheid over de economische situatie. Consumenten stelden hierdoor de aankoop van woningen uit en ook bedrijven schoven investeringen in nieuwe bedrijfspanden op de lange baan. Dit zette zich in het eerste kwartaal van 2012 uiteindelijk om in een daling van de bouwmaterialenproductie van bijna 7% ten opzichte van een jaar eerder. De verwachte economisch krimp in 2012 en een zeer beperkt herstel in 2013 resulteren voor de laat cyclische bouw en de bouwtoeleveranciers in een verwachte krimp voor beide jaren.

Leveranciers aan kleine bouwbedrijven minder hard getroffen

De aanhoudende recessie treft toeleveranciers van lichte bouwmaterialen (bijv. isolatiemateriaal en verf) over het

Figuur 1 Omzetontwikkeling groothandel, bouw en bouwmaterialenindustrie 2008-2011



Bron: CBS

algemeen minder hard. Deze producten worden veel gebruikt bij renovatie en deze markt is minder conjunctuurgevoelig. Het gaat hierbij vaak om groothandels en bouwmaterialenproducenten die aan kleinere bouwbedrijven leveren omdat die over het algemeen in de renovatiemarkt werken. Woningcorporaties bezitten een derde van de totale woningvoorraad en zorgen daarbij ook voor een grote constante stroom opdrachten in deze sector. Daarnaast leidt de afname van het aantal transacties op de woningmarkt tot een consument die uiteindelijk besluit zijn eigen woning te gaan verbouwen of opknappen waardoor de renovatiesector ondersteund wordt.

BTW verlaging gaf tijdelijke duw in de rug

Ook de tijdelijke verlaging van de BTW op arbeid op verbouwingen heeft er voor gezorgd dat leveranciers van verbouwmateriaal minder getroffen werden. Aannemers profiteerden van het tijdelijke lage BTW tarief op arbeid bij

verbouwingen en hierdoor werden ook meer materialen voor de renovatie van toeleveranciers afgenomen. De regeling werd ingevoerd op 1 oktober 2010 en eindigde één jaar later.

Aanhoudende recessie bedreigt innovatie toeleveranciers

Toeleveranciers zijn een belangrijke partij binnen de vernieuwing in de bouwketen. Veel innovaties in de keten

komen bij hen vandaan. De aanhoudend onder druk staande bouwkolom zorgt er echter voor dat er minder ruimte is om te innoveren. Bouwbedrijven letten vooral nu sterk op de prijs en minder op de kwaliteit waardoor nieuwe producten minder kans krijgen en ook innovatieve procesontwikkelingen in het geding komen. Daarnaast moeten toeleveranciers op korte termijn geld besparen om het hoofd boven water te houden waardoor budgetten voor innovatie onder druk staan.

Kansen voor bouwgroothandels naar 2020

Als ondernemer zit u vol met plannen, ideeën en ambities. En ambities zijn er om waar te maken. Daarom kijkt u naar belangrijke en relevante ontwikkelingen waarop u een succesvolle strategie voor uw bedrijf kunt baseren. Wat zijn bijvoorbeeld de belangrijkste trends in 2020? Ondanks de economische tegenwind in de bouwwereld van de afgelopen tijd, liggen er toch ook kansen. Maar welke zijn dat? Ondernemers met ambitie spelen op een slimme manier op trends in en zorgen er zo voor dat zij tot de topbedrijven van hun sector behoren. Succes van een bedrijf hangt niet alleen af van het mee of tegen zitten van de markt. Het gaat om de juiste strategische keuzes waarbij ingespeeld wordt op kansen.

ING helpt u er graag bij om kansen te benutten. Wij selecteerden daarom vijf trends die in 2020 voor iedere ondernemer van belang zijn: demografische veranderingen, duurzaamheid, internet, technologie en internationalisering. Ook voor groothandels en toeleveranciers bouw leveren deze trends kansen op waarvan ik hier enkele voorbeelden geef.

Woningaanpassingen voor senioren

Vergrijzing zorgt niet alleen voor een tekort aan personeel maar zorgt ook voor een veranderende vraag. Het aantal kleinere huishoudens blijft bijvoorbeeld groeien waardoor de vraag naar kleinere woningen ook na 2020 sterk blijft toenemen. Ook zorgt de vergrijzing ervoor dat de huidige woningvoorraad in 2020 minder voldoet aan de dan geldende woonwensen. Hier liggen kansen voor toeleveranciers om producten aan te bieden voor het aanpassen van woningen. Denk daarbij bijvoorbeeld aan een traplift voor senioren.

Verduurzamen bestaande gebouwen

De impact van energiezuinige gebouwen op de totale CO₂-uitstoot is in potentie zeer groot omdat in Nederland meer dan 30% van de CO₂-uitstoot afkomstig is van gebouwen. Bouwtoeleveranciers van duurzame energietechnieken die hierop aansluiten zoals WKO, WKK en zonnethermisch bieden wat dat betreft goede perspectieven.

Technologische gadgets in nieuwbouw maken het verschil

Technische snufjes (ook bekend onder domotica) maken nieuwbouw veel aantrekkelijker. Te denken valt aan centrale deurvergrendeling, automatisch sluitende ramen bij regen en via de mobiele telefoon de oven vast laten voorverwarmen. Een "smart" nieuwbouwhuis kan hiermee relatief eenvoudig worden uitgevoerd en zo duidelijk meerwaarde geven ten opzichte van bestaande woningen. Net als nieuwe gadgets in auto's een duidelijk verschil maken tussen tweedehands en nieuw zullen technische snufjes dit onderscheid ook in de woningmarkt in 2020 maken. Toeleveranciers kunnen er voor zorgen dat een nieuwbouwhuis op een eenvoudige manier met dit soort gadgets kan worden uitgevoerd.

Online kanaal groeit

Het online kanaal wordt net als in de detailhandel de komende jaren (vooral) in de verbouw- en renovatiemarkt veel belangrijker. Particulieren vinden op deze manier eenvoudig een klusjesman voor hun (ver)bouwwerkzaamheden. Naar verwachting zal het aandeel opdrachten in de verbouw- en onderhoudsmarkt die via internet vergeven worden stijgen van circa 5% in 2012 naar 30% in 2020. Hier liggen kansen voor bouwmaterialengroothandels om ook via dit onlinekanaal direct producten aan te bieden.

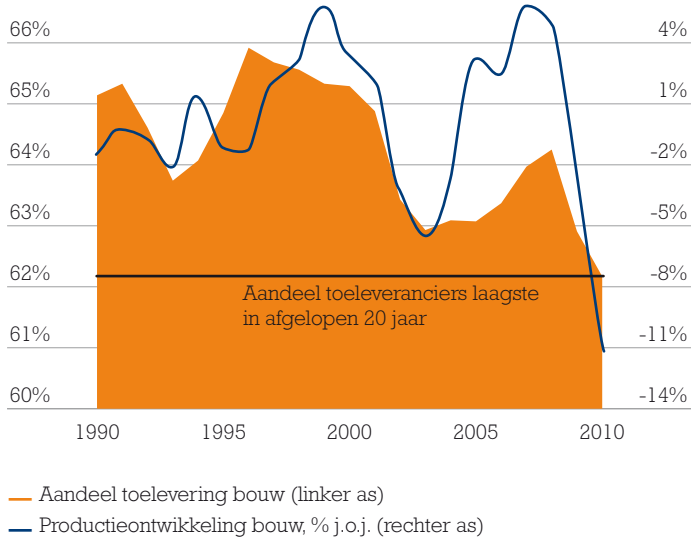
Dus ondanks de huidige slechte marktomstandigheden zijn er ook naar 2020 kansen voor bouwmaterialengroothandels. Dat betekent nu keuzes maken voor toekomstige verdien capaciteit. Het betekent een kritische blik op uw huidige verdienmodel. Maar naast het maken van de juiste strategische keuzes betekent het vooral voor nu

en in de toekomst een feilloze operatie en uitvoering. Dat vooral bepaalt uw kracht, onderscheidingsvermogen, concurrentiepositie en dus verdienkracht en bestaansrecht.



Jan van der Doelen
Sectormanager bouw en vastgoed

Figuur 2 Aandeel toeleveranciers in totale bouwproductie en ontwikkeling bouwproductie (% j.o.j.)



Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

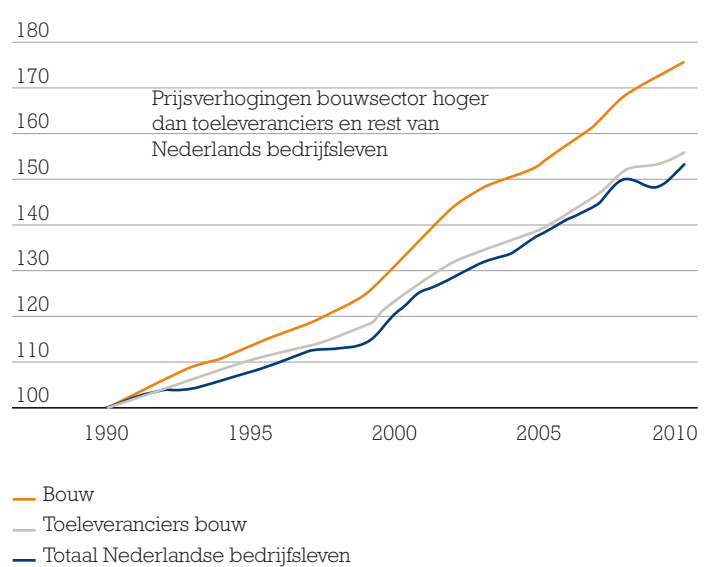
Aandeel toeleveranciers in bouwproductie daalt

De recessie en de krimp van de bouwproductie zet extra druk op toeleveranciers en bouwmaterialengroothandels. Aannemers kampen met grote overcapaciteit en besteden werken minder uit om zo het eigen personeel zoveel mogelijk aan het werk te houden. Hierdoor is het aandeel van toeleveranciers in de bouwproductie in 2010 tot het laagste niveau gedaald in 20 jaar (figuur 2). Van de totale bouwproductie werd in 2010 slechts 62% geleverd door allerlei toeleveranciers terwijl dit voor de eeuwwisseling nog ruim boven de 65% lag. Ondanks allerlei initiatieven heeft de industrialisatie van het bouwproces zich de afgelopen 20 jaar ook nauwelijks voorgedaan. Sinds 1985 schommelt het aandeel geleverde goederen van toeleveranciers als percentage van de totale bouwproductie tussen de 63% en 66%. Tussen 1970 en 1985 nam het aandeel van de geleverde goederen van toeleveranciers in de totale bouwproductie daarentegen wel toe van 58% tot 65%.

Toeleveranciers houden door innovaties de prijzen laag

De productieprijzen van toeleveranciers zijn sinds 1990 jaarlijks gemiddeld met 2,1% gestegen. Dit is ongeveer gelijk aan het gemiddelde van het Nederlandse bedrijfsleven (figuur 3). In de bouwsector zijn daarentegen de prijzen de afgelopen 20 jaar met gemiddeld bijna 3% veel harder gestegen. In 2010 waren hierdoor de productieprijzen van bouwbedrijven circa 20% extra toegenomen dan bij de toeleveranciers. Toeleveranciers blijken dus veel beter in staat door procesinnovaties efficiënter te werken waardoor zij minder prijsstijgingen hoeven door te voeren.

Figuur 3 Prijsontwikkeling bouw, toeleveranciers en totaal bedrijfsleven (index 1990=100)



Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

Hogere prijsstijgingen in bouw door lage arbeidsproductiviteit

De bouwsector voert dus veel meer prijsverhogingen door dan bouwtoeleveranciers. De bouw kan blijkbaar niet of maar in beperkte mate profiteren van innovaties van de toeleveranciers om het eigen bouwproces te verbeteren. De arbeidsproductiviteit in de bouw stijgt dan ook maar nauwelijks. Zo nam de arbeidsproductiviteit voor heel Nederland tussen 1995 en 2010 met meer dan een kwart toe. Voor de bouwsector bleef de arbeidsproductiviteit in deze periode echter nagenoeg gelijk. Bouwers konden blijkbaar prijs- en loonstijgingen niet opvangen door een efficiënter werkproces maar moesten hogere kosten in grotere mate doorberekenen dan de toeleveranciers. Voor de toeleveranciers zijn geen aparte cijfers over arbeidsproductiviteit bekend maar op basis van de prijsontwikkeling mag verwacht worden dat deze in dezelfde tred als van het totale Nederlandse bedrijfsleven is gestegen.

Aanbieden van industrialisatie bouwproces biedt veel voordelen

Veel innovaties van toeleveranciers zijn dus productinnovaties of procesinnovaties die de productie van de toeleverancier versnellen maar waar de bouw nauwelijks of geen profijt van heeft. Innovatie gericht op duurzame samenwerking kan er voor zorgen dat ook het bouwproces gestroomlijnder verloopt. Hier liggen kansen voor de gehele bouwketen. Het aanbieden van bouwmaterialen en processen die ook de bouw efficiënter laten werken zorgen dan ook in de bouw voor kostenvoordelen waardoor aannemers concurrerender kunnen werken.

Meer weten?
Kijk op ING.nl
Of bel met

Maurice van Sante,
Senior econoom (auteur)
020 576 85 47

Jan van der Doelen,
Senior sectormanager
Bouw en onroerend goed
020 652 20 14

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?
Ga naar ING.nl/kennis

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. Deze publicatie is louter informatief en mag niet worden beschouwd als advies. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijke zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

De tekst is afgesloten op 6 Juni 2012.

