

Doehetzelf-sector voorzichtig positief over 2023

19-12-2022 01:00

POSITIEF

Voor 2023 houdt Hornbach-directeur Evert de Goede nog steeds rekening met een omzetsijging: "Die zal naar verwachting onder de 10% uitkomen. In het algemeen verwachten wij dat wij ons marktaandeel verder zullen uitbreiden en dat we onze positie als marktleider zullen verstevigen. Mede ook door de opening van onze nieuwe vestiging Nijmegen." Als uitdagingen voor 2023 ziet hij de marges: "Die staan nog steeds onder druk staan en dat zal zo blijven. Een andere uitdaging zit 'm in de beschikbaarheid van producten. Hier en daar zien we gelukkig al wel wat prijsverlagingen doorkomen, maar of dat zo zal doorzetten is natuurlijk de vraag. De factoren die daar in meespelen hebben we helaas ook niet altijd in de hand."

Lichte groei

Bauhaus-directeur Herwin Oost verwacht evenmin dat het volume direct verder zal inzakken. "Mits de compensatiemaatregelen van de overheid hun doel bereiken en de energieprijzen niet exploderen." Als Oost de volumedaling detailleert, ziet hij in de breedte – dus aan doehetzelf- en aan profzijde van zijn Bauhaus-winkels – vooral daling van het aantal klanten. Rekening houdend met verdere prijsstijgingen verwacht hij dan toch lichte groei van de markt en voor Bauhaus Nederland.

Plus uit meerwaarde

Ook Decorette gaat voor 2023 uit van groei. “Zo’n 2% groei”, aldus Angela van Dongen. Waarbij ze eerder prijsverlagingen verwacht dan prijsverhogingen. Voor 2023 voorziet Comafin-directeur Mark Brouwer ook wel negatieve economische ontwikkelingen, maar voor de bovenkant van de markt waarin de Comafin-formules opereren, ziet hij geen problemen. “Ons segment gaat wel door. Het zal misschien minder druk worden in de winkel, maar de klant die komt, gaat kopen en stevig ook. Wij zetten daar ook bewust op in, he? In plaats van een standaard gordijn adviseren we een luxer gordijn met een bepaalde voering. Dat is goed in het kader van de stookkosten en ook voor de kassabon. En in plaats van een goedkoop rolgordijn werken we bijvoorbeeld toe naar een elektrisch plissé. Dan bied je echt meerwaarde.”

Veel goeds

In de twee coronajaren groeide de omzet van de formules van Concepts & Companies met 20 tot 25% en die sprong voorwaarts groei wil Rob van Prooijen niet opgeven. Al loopt de afzet nu terug. “In verf zien we dat al. In woondecoratie merken we er nog weinig van. Voor 2022 verwacht ik dan ook dat het in ieder geval beter wordt dan 2021, met zo’n 5 tot 10% groei, inclusief prijsverhogingen. En voor 2023 verwacht ik dat we het vrij eenvoudig stabiel kunnen houden. En dan heb je nog de prijsverhoging daarbovenop. Ik verwacht zeker geen teruggang, ik zie veel goeds.”

Volumedalingen? Prijsstijgingen?

Praxis-directeur Corine Duchenne laat ook over een budget voor 2023 niets los, behalve dat het heel lastig is om dat te bepalen. “Aan de ene kant heb je die volumedaling en aan de andere kant de prijsstijgingen. Die twee factoren werken op elkaar in en zijn allebei tamelijk onvoorspelbaar en werken met heel grote schommelingen, ook nog vaak verschillend per categorie. We zitten nu (noveber) midden in budgetrondes en merken dat het ook voor leveranciers moeilijk te voorspellen is. Tegelijkertijd heb je nu de energiecrisis. Zo verkopen we ook meer gordijnen en gordijnrails, dat is geen toeval. En mensen die het kunnen betalen, zullen wel door blijven isoleren. Uit de ene klus volgt de ander. Aan de andere kant is er tijdens corona al heel veel geklust.”

Hoop op spaartegoeden

Ook KlusWijs-directeur Hortensius vindt een voorspelling voor 2023 ongelofelijk moeilijk. “We adviseren onze ondernemers scherp op de kosten te letten en budgetteren op eenzelfde omzet als in 2022. Dit als optelsom van nog iets minder volume en een procent of vijf aan prijsstijgingen.” Hoop put hij uit de hoge spaartegoeden van de oudere doelgroep. Die laat zich graag ontzorgen en heeft dus de centjes.”

Aan de andere kant voorziet hij dat de grote middengroep van consumenten klappen gaat vangen en de hand op de knip legt. “En die groep is voor ons als gehele doe-het-zelf-sector toch heel belangrijk.” Tegelijkertijd Hortensius blij dat hij zich met KlusWijs niet zozeer richt op de grote verbouwingen, maar op klein renovatiewerk en de kleinere klus. “Het wegvallen van de grotere verbouwingen zal ons niet zo veel schelen. Het kleinere werk zal toch wel doorgaan en daarvoor weten ze ons wel te vinden.”

Zeker geen hosanna

Nicovij-directeur Dekens verwacht voor 2023 zeker nog verdere prijsstijgingen. Daarmee hoopt hij de omzet vast te kunnen houden, al zal het hem ook niet verbazen als de Nicovij-leden een paar procent minder zullen omzetten. “Het wordt in ieder geval geen hosanna. Maar als we blijven vergelijken met 2019, en deze omzet

indexeren, zitten we dan nog steeds wel in de plus. Dus geen reden tot paniek.” Dalende kopkracht, een dieptepunt voor het consumentenvertrouwen en de enorme hoeveelheid klussen die tijdens de corona-jaren inmiddels gedaan zijn, ziet hij als mogelijke belemmeringen voor een mooie omzet in 2023.

Dit is een passage uit [een uitgebreide rondvraag langs een aantal toonaangevende DHZ-retailers](#). Lees het artikel [in MIX 2022-6](#).

Redactie