

Grootste kansen en bedreigingen voor de Bouwgroothandel

20-12-2023 07:00



Dat zijn de uitkomsten van Hibins meest recente Conjunctuurmeting.

Bedreigingen voor de bouwgroothandel

Volgens bouwgroothandelaren zijn de energieprijzen een bedreiging voor de activiteiten. 62% geeft aan tenminste in redelijke mate dit als bedreiging te zien, waarbij 37% aangeeft dit sterk tot zeer sterk van toepassing is. Ontwikkelingen op de arbeidsmarkt worden eveneens gezien als bedreiging. 63% geeft aan dit als bedreiging te zien, waarbij 30% in sterke tot zeer sterke mate.

Kansen voor de bouwgroothandel

Met stip op één wordt 'service, toegevoegde waarde en ontzorgen klant' aangedragen als kans voor de organisatie (97%). Opvallend is dat 'slechts' 10% dit als zeer grote kans ziet. Hoewel kennis en deskundigheid als uitdaging wordt gezien, wordt het ook als kans aangemerkt. 66% van de respondenten geeft aan dat dit sterk tot zeer sterk van toepassing is.

Knelpunten bij de kansen

Waar zitten dan de knelpunten volgens de handelaren? Gebrek aan ICT-kennis (68%), gebrek aan tijd (62%) en hoge energieprijzen (62%) worden aangedragen. Uit rondvraag bij de bedrijven blijkt ook dat digitalisering een groot thema is en als uitdagend wordt gezien. Het gebrek aan tijd kan ervoor zorgen dat kansen niet in volledigheid benut worden. Bedrijven geven aan erg druk te zijn en met de bezetting moeite hebben tijd vrij te maken.

Personeel

Als het gaat om werven van personeel, blijkt dat 58% van de bedrijven hiermee bezig is. Bij 56% van de bedrijven staan dan ook vacatures uit; voornamelijk commerciële functies (binnen- en buitendienst en marketing), logistiek en magazijn. Het werven van personeel blijkt bij twee derde van de bedrijven moeizaam te gaan. Bij 1 op de 10 bedrijven lukt dit zelfs niet tot nauwelijks. Opvallend is dat men overwegend ontevreden is over de kwaliteit van sollicitanten.

[Zie hier een compleet artikel over Hibins meest recente Conjunctuurmeting.](#)

Redactie