

Orderboekjes van schilders-decorateurs geraken opvallend minder goed gevuld dan vorig jaar

De schilders-decorateurs voelen de economische dip aan den lijve. Ze hebben opvallend minder werk dan vorig jaar. En wat daarmee samenhangt en ook sterk verschilt tegenover vorig jaar: er zijn minder schilders-decorateurs op zoek naar extra werkrachten. Wel nog altijd hetzelfde is dat ze het verschil maken met de kwaliteit van hun werk én met het persoonlijk advies dat ze aan hun klanten geven. Knelpunten zijn de hoge bedrijfskosten, het tekort aan vaklui, de concurrentie, de hoge werkdruk voor de zaakvoerder en de administratieve rompslomp. Dat blijkt uit de jongste enquête.

Bouwunie vroeg de leden schilders en decorateurs naar hun kijk op het huidige ondernemingsklimaat. Waarmee zijn ze bezig? Waar liggen ze wakker van? En waar liggen de opportuniteiten. De enquête vond plaats in januari 2023.

De meeste schilders-decorateurs voeren in de eerste plaats vooral binnen- en buitenschilderwerken uit, maar zijn daarnaast nog actief in andere branches. Sommigen hebben zich helemaal gespecialiseerd en anderen profileren zich dan weer als aanbieder van totaalprojecten. Iedereen heeft particulieren als klanten. 3 op 4 werken (ook) voor bedrijven en 12% voert overheidsopdrachten uit.

Activiteitenwaai van de schilder-decorateur

- | | | |
|-------------------------------|-----|--|
| 1. Binnenschilderwerken | 93% | van de ondervraagde schilders-decorateurs doet dit |
| 2. Buitenschilderwerken | 92% | |
| 3. Wandbekleding | 78% | |
| 4. Vloerbedekking | 55% | |
| 5. Interieurinrichting | 38% | |
| 6. Verkoop van producten | 37% | |
| 7. Industriële schilderwerken | 9% | |

Beduidend minder werk

77% van de ondervraagde bedrijven heeft momenteel voldoende werk. Dat is weinig, en allesins veel minder dan de 92% van vorig jaar. En ook de vooruitzichten zijn minder gunstig. 1 op 3 heeft (ook) minder werk in het verschiet. Voor 56% is dat quasi evenveel als in de voorbije periode. Voor 12% meer.

47% heeft een minder gevuld orderboekje dan vorig jaar. Er is maar 4% die zegt nu meer opdrachten te hebben. 54% heeft nog fulltime werk voor 3 maanden. 31% voor 6 maanden en 15% zit nog goed voor 9 of meer maanden.

Dat de vraag lager ligt momenteel blijkt ook uit het lagere aantal offertes dat de schilders-decorateurs mogen maken. 46% zegt dat dit aantal lager ligt dan dat van vorig jaar. Bij 44% is dat ongeveer hetzelfde, bij 10% meer. Minder offertes maken betekent ook minder kans op werk.

Het maken van offertes neemt veel tijd in beslag. En de kans dat je het werk dan toch niet mag uitvoeren, is zeker niet onbestaande. **43% van de schilders-decorateurs haalt minder dan de helft van de gemaakte offertes binnen.** 38% mag meer dan 70% van de projecten waarvoor ze een offerte maken ook effectief uitvoeren. Dat is ook opvallend slechter dan de 29% en 47% van vorig jaar.

Belangrijke opmerking: wie een offerte kan maken voor een bestaande klant, is quasi zeker dat dit ook in een opdracht resulteert. Voor nieuwe klanten primeert vaak de prijs (aldus de helft van de ondervraagde schilders-decorateurs). Bij 38% gaat de opdracht uiteindelijk naar een collega. 26% van de schilders-decorateurs zegt dat ze vaak ook 'pro forma' offertes moeten opmaken, bv. voor schadegevallen waarvoor de verzekering tussenkomt.

Goede relatie werkgever-werknemer cruciaal voor personeelsbehoud

Door het lagere werkvolume is ook de vraag naar extra werkrachten kleiner. Vorig jaar was 42% van de schildersbedrijven op zoek naar medewerkers. Nu is dat maar 5% ... Ondanks de kleine aanwervingsbereidheid, blijft het aartsmoeilijk om iemand te vinden. Op de vraag 'vindt u de juiste mensen' antwoordt letterlijk niemand van de ondervraagden 'ja'. Bij 1 op 4 verloopt de zoektocht moeizaam en bij 3 op 4 lukt het gewoonweg niet.

Als werkgevers mogen kiezen dan gaat hun voorkeur voor nieuwe werkrachten naar **vaste contracten** (59%). 34% verliest een freelancer en de anderen doen liever een beroep op een uitzendkracht of – als dat kon – op een flexi-jobber. Opvallend is voorts dat maar 1 op 4 werkgevers het niveau van de schoolverlaters goed vindt. Schoolverlaters zijn zeker welkom, maar kennis en ervaring doen ze pas op wanneer ze al in dienst zijn. Dit niveau is trouwens gedaald ten opzichte van vroeger, zegt 45% van de ondervraagde schilders-decorateurs.

Om openstaande vacatures in te vullen rekenen de meeste schilders-decorateurs op hun netwerk. 75% schakelt werknemers, familie, vrienden en kennissen in. 31% plaatst vacatures online (op hun website, maar vooral (ook) op sociale media zoals Facebook). 22% werkt via een uitzendkantoor en 6% zet een berichtje in de lokale krant.

4 op 10 plaatsen hun vacature op de website van de VDAB. 6 op 10 dus niet. Niet omdat ze niet tevreden zouden zijn over de dienstverlening, maar wel omdat ze dat nooit eerder deden of omdat ze zo niet de juiste kandidaten binnen krijgen.

Nu het zo moeilijk is om nieuwe mensen te vinden, is het nog belangrijker om de **medewerkers** die er zijn ook te **behouden**. Daarvoor zet 82% van de werkgevers in op het onderhouden van een goede relatie met de werknemers. 54% zorgt dat zijn medewerkers een goede balans tussen werk en privé vinden. 46% biedt zijn personeel flexibiliteit en 39% geeft extra-legale voordelen. 29% organiseert teambuildings e.d. om een goede sfeer in het bedrijf te creëren.

83% van de schilders-decorateurs vindt 'veiligheid op het werk' belangrijk. Bij 1 op 3 worden daarrond ook opleidingen gevolgd.

Kwaliteit en advies leiden tot succes

93% van de ondervraagden verwijst naar de kwaliteit van het werk als dé sleutel tot succes. Voor 74% is ook het geven van persoonlijk advies erg belangrijk. 49% van de schilders-decorateurs speelt zijn totaalaanpak als troef uit en 39% rekent op zijn flexibiliteit en snelheid. Op prijs kan de vakman niet concurreren.

Gevraagd naar de knelpunten voor de sector, zetten de schilders-decorateurs de **hoog oplopende kosten** (door prijsstijgingen en toenemende loonkosten) op nummer één. 85% van de schilders-decorateurs vindt dit een ernstig tot zeer ernstig probleem. Dit is nieuw. 1 op 3 zegt ook dat ze de prijsstijgingen niet kunnen doorrekenen naar de klanten.

Vorig jaar bezette het 'vinden van gekwalificeerde werkrachten' de eerste plaats. Die vinden we nu terug op twee (74%). Andere belangrijke uitdagingen zijn de concurrentie (70%), de hoge werkdruk voor de zaakvoerder en de administratieve rompslomp (beiden 58%).

56% zou opnieuw schilder-decorateur worden

Moest de schilder-decorateur alles kunnen herdoen ... dan zou maar 56% opnieuw voor het vak kiezen. Vorig jaar was dat nog 2 op 3. 32% zegt dit misschien te zullen doen en 13% is er zeker van dat ze iets anders zouden doen vandaag of toch op z'n minst een andere keuze gemaakt zouden hebben (ter vergelijking: vorig jaar was dat 11%). We zien dus vooral een verschuiving van 'zeker' naar 'misschien'.

Dit heeft ongetwijfeld te maken met de huidige moeilijkheden.

◦ ◦ ◦

Info

- Anja Larik, economisch adviseur, anja.larik@bouwunie.be, tel. 02 588 42 01
- Wannes Staelens, Bouwunie Schilders & Decorateurs, wannes.staelens@bouwunie.be, tel. 050 89 59 32

Het onderzoek gebeurde in januari 2023 via Checkmarket