

# Belang circulair ondernemen moet nog doordringen bij schrijnwerkers-interieurbouwers

De economische situatie is minder gunstig dan vorig jaar. Toch hebben de meeste schrijnwerkers en interieurbouwers nog voldoende werk. Het tekort aan gekwalificeerde mensen om dat werk uit te voeren, blijft groot en is zelfs het grootste knelpunt voor de sector. Schrijnwerkers-interieurbouwers zien voorts het belang van digitalisering, automatisering en energie-efficiëntie in, terwijl dat van circulair ondernemen nog moet doordringen. Het zijn enkele belangrijke resultaten van de jongste Bouwunie-enquête.

Bouwunie vroeg de leden schrijnwerkers en interieurbouwers naar hun kijk op het huidige ondernemingsklimaat. Wat houdt hen bezig? Waar liggen ze wakker van en waar zien ze opportuniteiten? De enquête vond plaats in mei 2023 en vormt een update van het onderzoek van oktober 2021, met een aantal nieuwe focuspunten.

## Actief in meerdere branches

De meeste van de ondervraagde schrijnwerkers en interieurbouwers zijn actief in meer dan één branche. De top 5 van activiteiten ziet er als volgt uit:

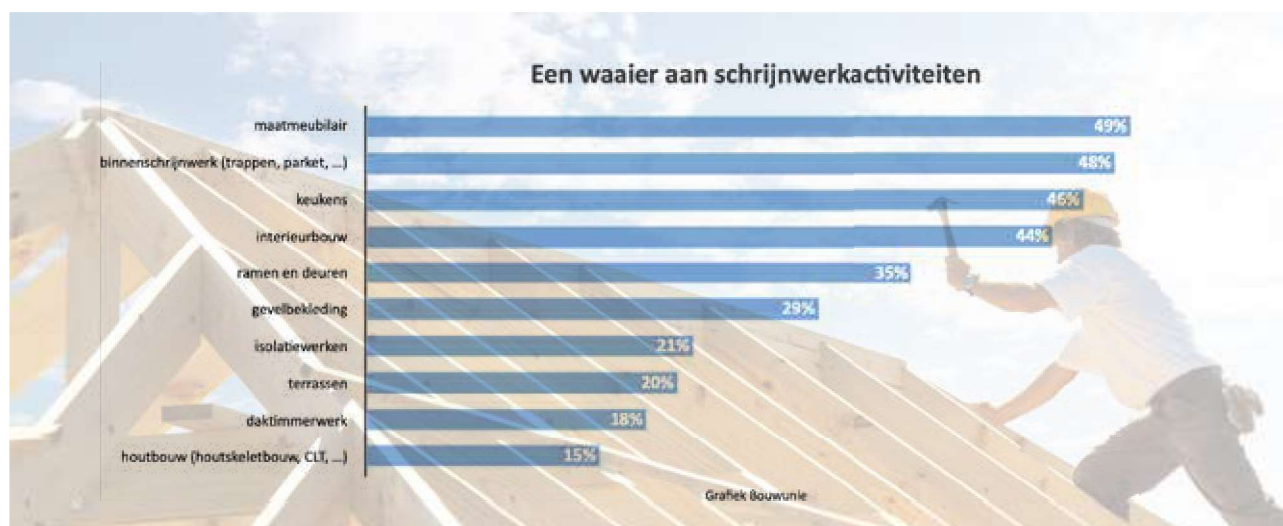
1. Maatmeubilair
2. Binnenschrijnwerk
3. Keukens
4. Interieurbouw
5. Ramen en deuren

Opvallend ten opzichte van de vorige enquête is dat 'ramen en deuren' gezakt is van de tweede naar de vijfde plaats. Nu is maar 35% van de ondervraagde schrijnwerkers actief in het maken en/of plaatsen van ramen en deuren. In oktober 2021 was dat 48%. (Zie grafiek 'Een waaier aan schrijnwerkactiviteiten'.)

95% van de schrijnwerkers-interieurbouwers hebben particulieren als klanten. 88% werkt (daarnaast ook) voor bedrijven, B2B. En 15% voert overheidsopdrachten uit. Gemiddeld zijn particuliere klanten goed voor 73% van de omzet, bedrijven voor 29% en de overheid voor 12% van de omzet.

## 9 op 10 heeft voldoende werk

89% van de ondervraagde bedrijven heeft momenteel voldoende werk. Voor 27% van hen is het zelfs té veel (met de huidige organisatie en personeelsbezetting). 11% heeft op dit ogenblik te weinig werk. Dat is toch wat minder rooskleurig dan in oktober 2021. Toen had 44% te veel werk en maar 5% te weinig. De vooruitzichten zijn niet slecht, maar ook hier minder goed dan eind 2021. 29% is nu nog fulltime bezig voor 1 tot 3 maanden. 27% zit goed voor minstens een halfjaar (ter vergelijking: eind 2021 was dat 44%).



1 op 3 schrijnwerkers-interieurbouwers beaamt dat het orderboekje nu minder goed gevuld is dan vorig jaar. Bij 51% is dat quasi hetzelfde en 17% zegt een dikkere orderportefeuille te hebben.

Het werkvolume mag dan al lager liggen dan een jaar geleden, 9 op 10 heeft dus nog altijd voldoende werk. De vraag naar werkkrachten blijft dan ook groot.

## Tekort aan gekwalificeerde werkkrachten

36% van de schrijnwerkbedrijven heeft in het afgelopen jaar mensen aangeworven. Bij een aantal (21%) ging het om een vervanging van iemand die wegging (pensioen, ontslag ...), bij 18% om een bijkomende persoon.

45% van de bedrijven is momenteel op zoek naar nieuwe werkkrachten. Extra of als vervanger. En dat blijft een moeilijke opgave.

Om openstaande vacatures in te vullen, rekenen de meeste schrijnwerkbedrijven op hun netwerk. 7 op 10 schakelen werknemers, familie, vrienden en kennissen in. En een even

hoog aantal zetten hun vacatures online, vooral op Facebook, Instagram, LinkedIn en Indeed. 51% zet ze op de website van de VDAB. 29% werkt via een uitzendkantoor. 12% zet een berichtje in de lokale krant en 7% op de Constructiv-app 'Bildr'.

## Medewerkers tevreden houden

In een krappe arbeidsmarkt is het belangrijk om over te komen als een aantrekkelijke werkgever en om de huidige medewerkers tevreden te houden. Om medewerkers te motiveren om voor hen te kiezen en/of bij hen te blijven, zetten de schrijnwerkers in eerste instantie vooral in op een aangename werksfeer, familiale omgeving, goede verloning en veel verantwoordelijkheid en autonomie in het werk. (Zie grafiek 'Hoe werknemers aantrekken en behouden?')

82% van de bedrijven staat open voor diversiteit in het bedrijf, op de werkvloer en op kantoor. Iedereen die een bijdrage levert, is welkom. Kennis van het Nederlands is vaak wel onontbeerlijk, vooral bij contacten met klanten.

## Problemen met levertermijnen en prijzen minder groot

We kenden een periode met ongewoon sterke prijsstijgingen, schaarste en lange levertermijnen voor heel wat producten. In oktober 2021 hadden 96% van de schrijnwerkers-interieurbouwers daar last van. Die situatie is ondertussen gelukkig wat verbeterd. 64% van de schrijnwerkbedrijven zegt dat de prijzen nu stabiliseren. 57% ervaart dat ook op het vlak van schaarste en levertermijnen terwijl 23% daarin een duidelijke verbetering ziet.

Maar de problemen zijn dus nog niet helemaal van de baan. 36% ondervindt dat de prijzen van sommige producten - nog altijd of opnieuw - stijgen (o.a. massief hout, glas en beslag) en 20% heeft nog last van schaarste en oplopende levertermijnen.

7 op 10 schrijnwerkbedrijven kunnen die prijsstijgingen niet volledig doorrekenen aan de klant.

Intussen hebben de meeste bedrijven (85%) zich beter gewapend tegen prijsstijgingen en lange levertermijnen. 42% zet een prijsvoorbehoud in de offertes. 25% werkt met dagprijzen en 15% gebruikt een prijsherzieningsclausule.



27% probeert te anticiperen op prijsstijgingen en bestelt sneller dan vroeger. 25% bestelt zo snel mogelijk en laat meteen leveren. 23% legt meer voorraad aan (als dat kan).

9 op 10 schrijnwerkers-interieurbouwers vraagt geen vergoeding aan een potentiële klant voor het maken van een offerte. De andere doen dat wel, maar de meesten van hen brengen dat bedrag opnieuw in mindering als de klant effectief ingaat op het aanbod.

## Knelpunten

Gevraagd naar de knelpunten binnen de sector, zetten de schrijnwerkers-interieurbouwers 'het vinden van gekwalificeerde werkrachten' op nummer 1 (70%).

Andere belangrijke knelpunten:

- te veel en snel wijzigende regels (62%),
- de loonindexering (59%) en de energieprijzen (59%),
- administratieve rompslomp (57%),
- te hoge werkdruk voor de zaakvoerder (44%),
- te harde concurrentie (40%),
- de verwerking van bedrijfs- en/of productie-afval (26%).

De belangrijkste concurrenten van de schrijnwerkers-interieurbouwers zijn de collega's, aldus 6 op 10. 32% duidt buitenlandse bedrijven en zelfstandigen aan als belangrijke concurrenten. 29% loopt werk mis door lage-loonarbeiders of -werkers en 22% door 'doe-het-zelvers'.

## 6 op 10 digitaliseert

De wereld digitaliseert. Ook onze sector. 62% van de schrijnwerkers-interieurbouwers is daar actief mee bezig voor de onderneming. Het verste staan ze met het digitaliseren van de administratie: het maken van offertes, facturen, kostprijsberekening. Bij 71% van de ondervraagde schrijnwerkers-interieurbouwers is dat al gebeurd. 16% heeft nog verdere plannen en 9% gaat ermee beginnen. Wie een



STUDIO DANN

Pol Clement, voorzitter Bouwunie Schrijnwerkers & Interieurbouwers

## Kunnen we daadwerkelijk proberen om veel meer elkaars klant en leverancier te worden?

*Er zijn van die momenten waar je naar uitkijkt. De sectorstudie is er zo eentje. Even spannend als de ontknoping van het Belgische voetbalkampioenschap '22-'23? Dat nu ook weer niet, echter jullie talrijke reacties stemmen wel tot analyse en nadenken.*

*Topdrietjes invullen is tegenwoordig wel erg 'hot'. Ik wou mezelf dit moment ook gunnen na het aandachtig doornemen van de resultaten.*

*Het valt me in de eerste plaats op dat er nog werk aan de winkel is richting circulair ondernemen en duurzaamheid. We ontlenen de planeet van onze kinderen, we moeten er gewoon meer werk van maken.*

*In tweede instantie doet het me pijn te constateren dat we elkaar, schrijnwerkers en interieurbouwers, nog altijd zien als de grootste concurrent, groter dan lage loonwerknemers of doe-het-zelvers. Kunnen we daadwerkelijk proberen om*

*veel meer elkaars klant en leverancier te worden?*

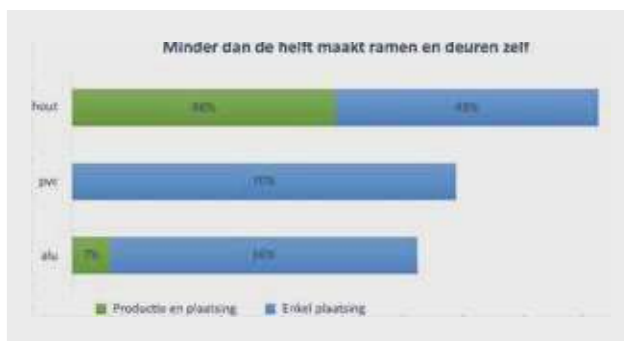
*Op nummer 3 tover ik wel een grote glimlach. Er wordt over nagedacht om de inzet omtrent prijsaanbiedingen betalend te maken. Onze creativiteit en design gekoppeld aan realiteitsechte dure software, onze vakkennis resulterend in offertes met maatwerkoplossingen, ... We bieden het allemaal gratis aan. De eindklant, gesteund door allerlei consumentenbeschermende verenigingen, kan met onze knowhow shoppen en er voordeel uit halen. En dan zijn er nog de ongewoon hoge uurtarieven in onze contreien.... Toch logisch dat elke minuut telt en mag vergoed worden?*



machinepark heeft, heeft meestal ook serieuze stappen richting digitalisering gezet. 12% is daar nog niet mee bezig. Planning is bij de helft van de bedrijven al gedigitaliseerd en 21% wil nog verdere stappen zetten. Stockbeheer is maar bij iets minder dan de helft gedigitaliseerd. Nu we in een digitalere wereld leven, is cybersecurity een belangrijk thema geworden. 93% van de schrijnwerkbédrijven zijn zich daarvan bewust. 81% gebruikt een antivirus en een firewall, 63% neemt regelmatig een kopie van de belangrijke ondernemingsdata. 43% is erg voorzichtig online en vestigt daarop ook de aandacht bij de medewerkers. 22% gebruikt speciale software om hun systemen te scannen. Er is maar 4% die een speciale verzekering heeft tegen cyberaanvallen en hacking.

## 48% produceert nog zelf houten ramen en/of deuren

Het aantal buitenschrijnwerkers die nog zelf hun ramen of deuren maken, is de jongste jaren gedaald tot onder de helft. Van diegene die houten buitenschrijnwerk aanbieden, maakt 48% dit nog zelf. Voor pvc is dat 0% en voor aluminium 7% van de ondervraagden. Vroeger lag de eigen productie hoger. Veertien jaar geleden maakte nog 66% van de schrijnwerkers hun houten ramen en deuren zelf. (Zie grafiek)



## Hoge energieprijzen stemmen tot nadenken

De schrijnwerker-interieurbouwer bezit een modern en indrukwekkend machinepark. Heel wat van deze machines zijn geautomatiseerd of digitaal aangestuurd. 81% van de ondervraagde schrijnwerkers heeft een eigen atelier met een machinepark. 53% deed de afgelopen maanden inspanningen om het energieverbruik in het atelier te verminderen. Ze installeren zonnepanelen en vervangen gewone lampen door ledverlichting. Daarnaast is ook het opzoeken en dichten van persluchtinstallatie-lekken een besparing.

1 op 5 deed deze oefening al eerder. Dat betekent dat 1 op 4 daar (nog) niet echt mee bezig is geweest. De 19% bedrijven die geen eigen productie hebben, halen hun te plaatsen materiaal in de handel of bij de fabrikant (93%) en/of bij een collega-schrijnwerker (21%).

## Circulair bouwen in de kinderschoenen

Nog maar 1 op 4 van de ondervraagde schrijnwerkers-interieurbouwers is actief bezig met circulair bouwen of plant dat te doen in de nabije toekomst (7%). Het gaat dan om het hergebruik van materialen of de toepassing van demonteerbare bouwelementen zoals ramen, vliesgevel, ... Concreet gebruikten ze al effectief vooral deze circulaire, bio-based, gerecycleerde of herbruikbare materialen:

- FSC gecertificeerd hout (76%)
- Hergebruik van hout (balken, latten, panelen) (53%)
- Isolatie uit cellulose/textiel/grasvezels (29%)
- Hergebruik deuren/ramen (24%)

46% heeft alvast interesse om meer te leren over circulaire bouwtechnieken, bio-based en gerecycleerde materialen.

## Weinig elektrische bedrijfswagens

Tot slot vroegen we of de schrijnwerkers-interieurbouwers al geneigd zijn om over te stappen naar elektrische bedrijfswagens. We horen vooral 'neen'. Omdat er simpelweg nog geen geschikte voertuigen op de markt zijn zegt 63%, maar ook omdat er nog onvoldoende laadinfrastructuur is (32%) of omwille van de energieprijzen (20%). 15% heeft de overstap wel al gemaakt en 4% is ervan overtuigd dat elektrische voertuigen de toekomst zijn.

Het onderzoek gebeurde in april 2023 via Checkmarket.

### Meer info? Contacteer



**Anja Larik**  
economisch adviseur  
Bouwunie  
anja.larik@bouwunie.be  
tel. 02 588 42 01



**Hildegard Moreels,**  
Bouwunie  
schrijnwerkers-interieurbouwers  
hildegard.moreels@bouwunie.be,  
tel. 050 47 46 66