

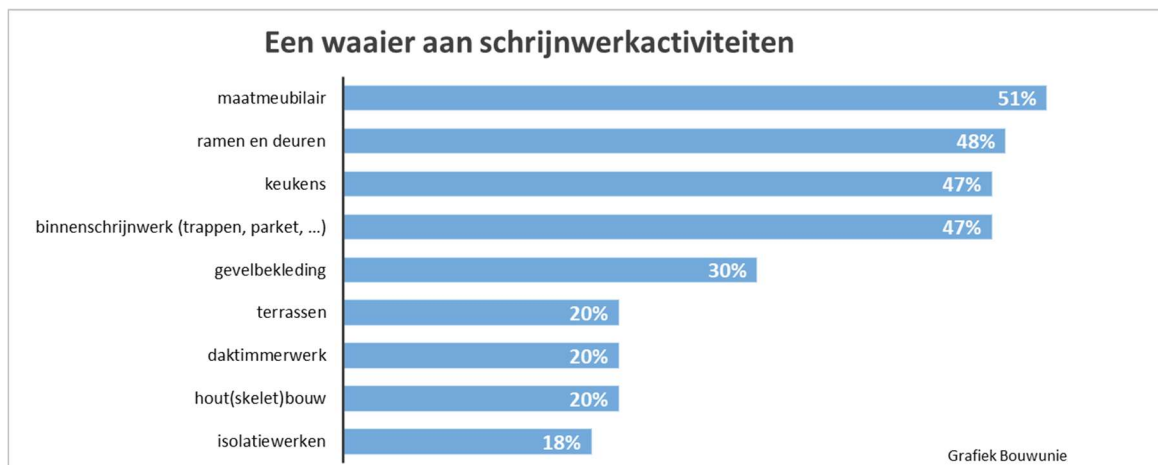
Schrijnwerkers-interieurbouwers hebben veel werk, maar krappe arbeidsmarkt en bevoorradingsproblemen zorgen voor ongerustheid

De schrijnwerkers en interieurbouwers hebben veel werk, meer zelfs dan voor de coronacrisis. Maar er is ook een groeiend tekort aan mensen om dat werk uit te voeren. Bovendien heerst ongerustheid over de beperkte voorraden, oplopende toeleveringstermijnen en opeenvolgende prijsstijgingen van belangrijke producten en materialen. Die zorgen voor vertragingen.

Bouwunie vroeg de leden schrijnwerkers en interieurbouwers 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 begin oktober 2021 en vormt een update van het onderzoek van eind 2019-begin 2020 (pre-corona dus), waaraan een aantal nieuwe focuspunten werden toegevoegd.

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

1. Maatmeubilair
2. Ramen en deuren
3. Keukens
4. Binnen-schrijnwerk (trappen, parket ...)
5. Gevelbekleding



Veel (potentieel) werk maar krappe arbeidsmarkt is groeiend probleem

95% van de ondervraagde bedrijven heeft momenteel ruim voldoende werk. Voor 44% van hen is het zelfs té veel (een recordaantal – ter vergelijking: eind 2019 was dat ook al een hoog percentage, nl. 30%, in 2018 20%). En ook de vooruitzichten zijn goed. De orderboekjes zijn goed gevuld voor de komende weken en maanden. 27% is nog fulltime bezig voor 1 tot 3 maanden. 31% zit goed voor minstens een half jaar. 33% zegt dat zijn orderboekje nu beter gevuld is dan vorig jaar. Bij 57% is dat quasi hetzelfde en 11% zegt een minder dikke orderportefeuille te hebben.

Door het hoge werkvolume is ook de vraag naar extra werkrachten groot. Maar liefst 53% van de schrijnwerkbedrijven heeft in het afgelopen jaar mensen angeworven. Bij een aantal ging het om een vervanging van iemand die wegging (pensioen, ontslag ...) (26%), bij 34% om een bijkomende persoon.

54% van de bedrijven is momenteel op zoek naar nieuwe werkrachten. Dat is ook een recordaantal! Bij de meesten gaat het om extra mensen (3 op 4). Bij 1 op 4 om een vervanging van iemand die weg gaat (ontslag, pensioen, ...).

De arbeidsmarkt is en blijft erg krap. Het vinden van nieuwe mensen is allesbehalve gemakkelijk.

Om openstaande vacatures in te vullen rekenen de meeste schrijnwerkbedrijven op hun netwerk. 7 op 10 schakelen werknemers, familie, vrienden en kennissen in. 51% plaatst vacatures online (op hun website, maar vooral (ook) op sociale media zoals Facebook). 32% werkt via een uitzendkantoor en 17% zet een berichtje in de lokale krant.

In een krappe arbeidsmarkt is het dus 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:

- | | |
|---|-----|
| 1. Aangename werksfeer | 84% |
| 2. Familiale omgeving | 66% |
| 3. Goede verloning | 59% |
| 4. Veel verantwoordelijkheid en autonomie in het werk | 28% |
| 5. Soepele werkuren | 22% |
| 6. Veel mogelijkheid om opleiding te volgen | 12% |



Ongerustheid door problemen met levertermijnen en prijzen van bepaalde producten

96% van de ondervraagde schrijnwerkers-interieurbouwers meldt problemen met levertermijnen en/of prijzen van bepaalde producten en materialen (meestal met allebei). Welke? Heel uiteenlopend. Vooral genoemd: constructiehout, plaatmateriaal, osb en mdf, planken en latten, meubelbeslag, isolatie, raamprofielen maar ook hulpgoederen (vooral prijsstijgingen) zoals silicone en lijmen, en keuken- en sanitaire toestellen.

58% denkt dat er dit jaar nog extra prijsstijgingen zullen volgen. 25% denkt eerder aan een stabilisatie. Slechts 5% denkt dat de prijzen weer gaan zakken. De rest weet het niet. 19% kan de prijsstijging doorrekenen aan de klant. 66% ook, maar slechts gedeeltelijk. 14% zegt dat ze de prijsstijgingen volledig voor eigen rekening moeten nemen.

8 op 10 schrijnwerkers zeggen dat hun projecten door deze problematiek vertraging oplopen. Bij de meesten heeft dit een impact op 10 tot 30% van hun projecten. Maar er zijn ook schrijnwerkbedrijven (27%) die meer dan de helft van hun projecten vertraging zien oplopen. De vertraging loopt soms op tot een aantal maanden. Gemiddeld gaat het om een 6-tal weken.

Oplossingen? 48% probeert te anticiperen op prijsstijgingen en bestelt sneller dan gewoonlijk. 36% bestelt zo snel mogelijk en laat meteen leveren. 43% legt meer voorraad aan (als dat kan). 44% maakt offertes met prijsvoorbehoud. 25% gebruikt een prijsherzieningsclausule. 23% werkt met dagprijzen. In elk geval: communicatie en persoonlijk contact met de klant is ook in deze erg belangrijk.

Knelpunt nummer 1 = vinden van gekwalificeerde werkrachten

Gevraagd naar de knelpunten voor de sector, zetten de schrijnwerkers-interieurbouwers 'het vinden van gekwalificeerde werkrachten' op nummer 1 (87%). Andere belangrijke knelpunten:

- Te hoge werkdruk voor de zaakvoerder (60%)
- De administratieve rompslomp (46%)
- Te veel en snel wijzigende regels (40%)
- De verwerking van bedrijfs- en/of productie-afval (31%)
- Te harde concurrentie (23%)

Automatisatie verfijnt en versnelt de productie

De schrijnwerker-interieurbouwer bezit een modern en indrukwekkend machinepark. Heel wat van deze machines zijn geautomatiseerd of digitaal aangestuurd. Wie mee wil zijn, moet investeren.

90% van de ondervraagde schrijnwerkers heeft een eigen atelier met een machinepark. Dit is bij de meesten (80%) (gedeeltelijk) geautomatiseerd. Dit laat hen toe nauwkeuriger en met een hoger rendement te werken (sneller en met minder fouten).

Bij 14% zijn alle processen in de productie volledig geautomatiseerd. Het gaat dan om automatisch beladen, automatische retour, automatisch afladen, ... 25% heeft plannen in die richting.

Hoofddoel = verhogen van de productie (70%) en, in tweede instantie, ook besparen op personeelskosten (65%).

47% doet inspanningen om het energieverbruik in het atelier te verminderen. Ze installeren zonnepanelen en vervangen gewone lampen door LED-verlichting. Daarnaast is ook het opzoeken en dichten van persluchtinstallatie-lekken een besparing.

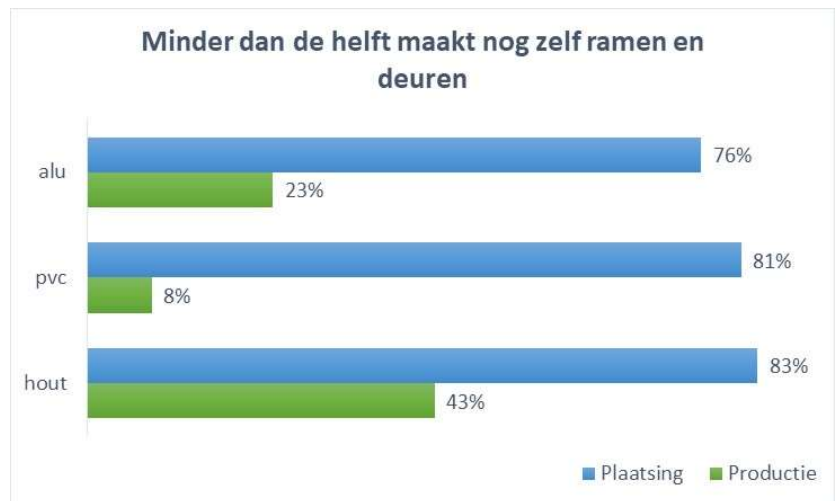
De 10% bedrijven die geen eigen productie hebben, halen hun te plaatsen materiaal in de handel of bij de fabrikant (88%) en/of bij een collega-schrijnwerker (25%).

43% produceert nog zelf zijn 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 43% dit nog zelf. Voor pvc is dat 8% en voor aluminium 23% van de ondervraagden.

Vroeger lag de eigen productie hoger. Tien jaar geleden maakte nog 66% van de schrijnwerkers hun houten ramen en deuren zelf.



Circulair bouwen staat in kinderschoenen maar wint aan bekendheid

28% van de ondervraagde schrijnwerkers-interieurbouwers is actief bezig met circulair bouwen of heeft er op z'n minst al over nagedacht (12%). Het gaat dan om het hergebruik van materialen of de toepassing van demonteerbare bouwelementen zoals ramen, vliesgevel, ...

7 op 10 hebben (al eens) klanten die vragen naar de duurzaamheid van de gebruikte bouwmaterialen in hun project. Dat was vroeger niet of zelden het geval.

Tot slot vroegen we naar het gebruik van digitale meters of scanners om projecten op te meten. 63% van de schrijnwerkers-interieurbouwers gebruikt die. In de offertefase (25%), voor de definitieve opmeting (31%) of voor beiden (44%). Diegenen die nog niet met digitale meters of scanners werken, kennen de mogelijkheden niet (52%), of vinden dit te ingewikkeld of te duur (16%).

o o o

Meer info

- Anja Larik, economisch adviseur Bouwunie
anja.larik@bouwunie.be, tel. 02 588 42 01
- Wannes Staelens, Bouwunie schrijnwerkers-interieurbouwers
wannes.staelens@bouwunie.be, tel. 050 47 46 66

Het onderzoek gebeurde in oktober 2021 via Checkmarket