

Structuuronderzoek parketbedrijven 2010

november 2010

In opdracht van:
Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA)

In samenwerking met:
CBW-MITEX
CNV Dienstenbond
CNV Vakmensen
FNV Bondgenoten
FNV Bouw
Vereniging Parketvloeren Leverancier (VPL)
Vereniging van Parketvloerenleggersbedrijven (VPVB)

Uitgevoerd door:
EIM
drs. W.D.M. van der Valk

HBA-publicatiereeksnr.: 466
ISBN: 978-90-5774-190-6
Prijs: €10,00 excl. verzendkosten

Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA)
Postbus 895
2700 AW Zoetermeer
Tel.: 079 3161111
E-mail: hba@hba.nl
Internet: www.hba.nl

CBW/MITEX
Postbus 762
3700 AT Zeist
Tel.: 030 6973100
E-mail: info@cbwmitex.nl
Internet: www.cbwmitex.nl

The logo for cbw.mitex, featuring the text 'cbw.mitex' in a red, lowercase, sans-serif font.

CNV Dienstenbond
Postbus 3135
2130 KC Hoofddorp
Tel.: 023 5651052
E-mail: cnvdienstenbond@cnvdjbo.nl
Internet: www.cnvdienstenbond.nl

The logo for CNV Dienstenbond, featuring the CNV logo in purple and the text 'Dienstenbond' in blue.

CNV Vakmensen
Postbus 2525
3500 GM Utrecht
Tel.: 030-7511007
Internet: www.cnvvakmensen.nl

The logo for CNV Vakmensen, featuring the CNV logo in purple and the text 'Vakmensen' in blue.

FNV Bondgenoten
Postbus 9208
3506 GE Utrecht
Tel.: 030 2738222
Internet: www.fnvbondgenoten.nl

The logo for FNV Bondgenoten, featuring the text 'FNV BONDGENOTEN' in orange and blue, with the tagline '> Werkt in je voordeel' in orange below it.

FNV Bouw
Postbus 520
3440 AM Woerden
Tel.: 088 5757000
Internet: www.fnvbouw.nl

The logo for FNV BOUW, featuring the text 'FNV BOUW' in red and blue.

Vereniging Parketvloeren Leverancier (VPL)
Postbus 50151
1305 AE Almere
Tel.: 036 5296128
E-mail: info@vplparket.nl
Internet: www.vplparket.nl

The logo for VPL, featuring the text 'vereniging parketvloeren leverancier' in small letters above 'VPL' in large letters, with 'Sticht 1980' below it.

Vereniging van Parketvloerenleggersbedrijven (VPVB)
Postbus 582
2700 AN Zoetermeer
Tel.: 079 5939966
E-mail: info@vpvb.nl
Internet: www.vpvb.nl

The logo for VPVB, featuring a stylized blue and red graphic above the text 'Vereniging van Parketvloerenleggersbedrijven'.

EIM
Postbus 7001
2701 AA Zoetermeer
Tel.: 079 3413634
E-mail: info@eim.nl
Internet: www.eim.nl

Copyright © 2010 HBA
Behoudens de in of krachtens de Auteurswet 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder de schriftelijke toestemming van de uitgever, het Hoofdbedrijfschap Ambachten.

Inhoudsopgave

1	Inleiding	5
2	Begeleidend schrijven van de Commissie Parket van het Hoofdbedrijfschap Ambachten	7
3	De branche in cijfers	9
3.1	Aantal ondernemingen en verdeling naar bedrijfstype	9
3.2	Aantal vestigingen, huisvestingsfaciliteiten en oppervlakte	9
3.3	Leeftijd van de ondernemingen	12
3.4	Wijze waarop het bedrijf in eigendom is verkregen	12
3.5	Vestigingspunt	13
3.6	Werkgelegenheid	13
3.7	Opleiding van de ondernemer	17
3.8	Omzet	17
3.9	Omzetsamenstelling	20
3.10	Bedrijfsresultaat	21
3.11	Gebruik van diensten van derden	22
3.12	Automatisering en website	22
3.13	Verkoopbevorderende activiteiten	24
3.14	Problemen	24

1 Inleiding

Dit rapport beschrijft de resultaten van het structuuronderzoek in de parketbranche dat is uitgevoerd binnen de kaders van het BranchelInformatie-Systeem (BIS), dat het Hoofdbedrijfschap Ambachten door EIM laat exploiteren.

Aan de uitvoering van het onderzoek is medewerking verleend door de volgende organisatie: CBW-MITEX, Parket Alliance, VPL, VPVB, CNV Dienstbond, CNV Vakmensen, FNV Bondgenoten, FNV Bouw en WoonWerk.

De uitkomsten van het onderzoek zijn gebaseerd op de antwoorden van ondernemers waarvan de onderneming onder de rubriek 'parketvloerenleggersbedrijf' of 'parketvloerenleverancier' bij de afdeling Registratie en Heffing van het HBA en het HBD staat ingeschreven.

In dit rapport zijn de gegevens van 284 geënquêteerde bedrijven verwerkt. De ondernemers zijn in het voorjaar van 2010 telefonisch benaderd, nadat hun een schriftelijke vooraankondiging was toegestuurd. Van de ondernemers waarmee het mogelijk was om binnen de veldwerkperiode contact te hebben, was 72% bereid om aan het onderzoek mee te werken.

Het onderzoek waarvan in dit rapport verslag wordt gedaan, is goeddeels een update van het structuuronderzoek dat in het najaar van 2005 is uitgevoerd. Hierdoor is het mogelijk om voor de belangrijkste kengetallen de ontwikkeling te schetsen die zich in de afgelopen jaren heeft voorgedaan.

2 Reactie van de Commissie Parket van het Hoofdbedrijfschap Ambachten

Hoofdpijnen

Voor u ligt het rapport waarin verslag wordt gedaan van een onderzoek onder de parketbedrijven. Omdat vier jaar geleden een soortgelijk onderzoek plaatsvond kunnen de uitkomsten van beide onderzoeken ook vergeleken worden.

Zo blijkt het aantal bedrijven in de branche vrijwel onveranderd: bijna 1300. Hetzelfde geldt voor het aantal mensen dat in de branche werkt: bijna 3400. Wel is een verschuiving merkbaar: het aantal gespecialiseerde parketleggersbedrijven, waaronder ook freelance parketleggers zijn begrepen, is toegenomen (van 450 naar 550). De omzet is de afgelopen vier jaar toegenomen van € 350 naar € 415 miljoen, een groei van 18%. Maar tussentijds is er wel wat gebeurd. Ook de parketbranche heeft last gehad van de economische crisis. Zo nam de brancheomzet van 2008 op 2009 met 14% af. Het oordeel van de ondernemers over die periode is dan ook duidelijk in mineur. In de samenstelling van de omzet blijkt het aandeel van lamelparket en laminaat gegroeid (van 36% naar 54%) en het aandeel van tapijs en massief parket afgenomen (van 38% naar 24%).

Knelpunten

De economische terugslag is ook terug te vinden in de knelpunten die de ondernemers ervaren:

- 12% zegt het omzetsniveau een groot probleem te vinden;
- 16% noemt de toegenomen concurrentie een groot probleem;
- 15% vindt het verkrijgen van financiering een groot probleem;
- 12% heeft een groot probleem met het aantrekken van vakbekwaam personeel.

Overigens werd het aantrekken van personeel vier jaar geleden door nog meer ondernemers een groot probleem gevonden. Maar toen ging het economisch nog goed en was de krapte op de arbeidsmarkt groter. Toen werden de administratieve lasten nog door 13% een groot probleem gevonden. Dat is nu minder het geval: nog slechts 4% noemt dat een groot probleem.

Extra aandacht voor instroom

Parketleggen is een vak. Gebeurt het niet oordeelkundig dan kunnen de kosten door schadeclaims snel oplopen. Bovendien kan dat – als het vaker voorkomt – het imago van de hele branche schaden. En daar heeft ook de vakbekwame, bonafide parketlegger last van.

In het onderzoek is doorgevraagd wat u als branchegenoot over de vakopleiding denkt. De antwoorden zijn niet uitgebreid in dit rapport beschreven. Toch zijn er enkele punten om even bij stil te staan.

Het blijkt dat ruim tweederde van de branche een gedegen vakopleiding van belang vindt, zowel voor de professionaliteit in de branche als voor het voortbestaan van het vak. Dat stemt hoopvol. Maar het wordt ook dringend tijd daarin te investeren. In de afgelopen crisistijd is de vraag naar nieuwe medewerkers uiteraard getemperd, maar als de economie weer aantrekt, dreigt er een ernstig tekort aan vakbekwame medewerkers. Uit de

cijfers blijkt dat de branche aan het vergrijzen is. Het tekort zal zich op de middellange termijn dan ook des te meer laten voelen omdat een groot aantal oudere vakmensen met pensioen gaat en dus veel vakmanschap voor de branche verloren gaat.

Dus nadruk op instroom en behoud en versterking van kwaliteit

Tegen deze achtergrond willen de brancheorganisaties en de vakbonden zich sterk maken voor het behoud en versterken van een reguliere vakopleiding (die loopt nu gevaar!) en het voorzien in aanvullende opleidingsmogelijkheden, toegesneden op de behoeften van onze branche en ondernemingen. In het onderzoek hebben tal van ondernemers daarvoor waardevolle suggesties gegeven.

De brancheorganisaties willen zelf daaraan bijdragen door onze bedrijven beter te informeren over het belang en over de mogelijkheden, ook voor kleinere ondernemers, om op maat in opleidingen te investeren. De subsidiemogelijkheden op dat terrein zijn relatief onbekend. Een van de mogelijkheden die inmiddels is gerealiseerd, is het aanbieden van EVC-trajecten: daarmee kunnen parketleggers met veel praktijkervaring maar zonder vakdiploma, via een test en eventueel enige aanvullende cursus alsnog een vakdiploma verkrijgen. In de praktijk blijkt dat de vaktrots van de medewerker en (dus ook) de kwaliteit van de ondernemingsprestaties ten goede te komen. Bij dit soort activiteiten, waarvan de hele branche profiteert, maken de organisaties graag gebruik van de mogelijkheden die het Hoofdbedrijfschap Ambachten biedt en regelingen van de overheid.

Ondernemerschap

Een ander opmerkelijke uitkomst van het onderzoek is dat ruim de helft van de ondernemers zelfstandig werkt, zonder personeel, een zogeheten zzp-er. Overigens is dat verschijnsel in de ambachten niet zo vreemd: het belangrijkste kapitaal waarin geïnvesteerd wordt is de eigen vakbekwaamheid. En die heeft een parketlegger letterlijk in eigen hand! Maar het betekent wel dat ook in de opleiding aan ondernemersvaardigheden aandacht besteed moet worden; niet verplicht maar wel als mogelijkheid. Als zij voor zichzelf willen doorgaan, hebben zij daarvan profijt. Maar ook andere ondernemers, met een grotere onderneming die een dergelijke zzp-er 'inhuuren', hebben daarvan profijt. Zij kunnen er dan meer van op aan dat de ander de zakelijke verhoudingen en verplichtingen professioneel nakomt. Nogmaals: dan investeer je niet in beunhazen, maar in de kwaliteit, en dus het imago van je branche op langere termijn!

Maar leest u zelf nog eens de koele cijfers door over uw branche die met passie een kwaliteitsproduct aan de consument wil leveren tegen een passende prijs. Doe er uw voordeel mee! En neem voor suggesties vooral contact op met uw brancheorganisaties en bonden die hieronder vermeld staan!

Namens de brancheorganisaties en vakbonden:

CBW-MITEX	FNV Bouw
CNV Dienstenbond	VPL
CNV Vakmensen	VPVB
FNV Bondgenoten	

3 De branche in cijfers

3.1 Aantal ondernemingen en verdeling naar bedrijfstype

De branche omvat een kleine 1.300 ondernemingen, verdeeld naar drie bedrijfstypen:

'Gespecialiseerd parketvloerenleggersbedrijf': ten minste 90% van de omzet komt voor rekening van het leggen van parket en houten vloeren en de verkoop van onderhoudsmiddelen; in het vervolg wordt dit type aangeduid als 'leggersbedrijf'.

'Gespecialiseerde leverancier van parket, kurk- en houten vloeren'; deze bedrijven realiseren minstens 70% van de omzet uit de verkoop van deze vloeren; in het vervolg wordt dit type aangeduid als 'verkoopbedrijf'.

'Gemengd bedrijf'; deze bedrijven hebben een minder zwaar accent dan de hiervoor genoemde typen bedrijven. Wel bestaat de omzet voor meer dan 50% uit de verkoop van parket, kurk- en houten vloeren en/of het leggen van parket en houten vloeren.

Bedrijven die meer dan 10% maar minder dan de helft van de totale omzet uit verkoop en/of leggen van parket realiseren, zijn buiten de analyses gehouden. Dit met uitzondering van de 'telgrootheden' werkgelegenheid en omzet. In totaal gaat het hierbij om circa 50 bedrijven, die de verkoop/het leggen van parket combineren met bijvoorbeeld de verkoop van keukens en/of andere soort vloeren en vloerbedekking.

Het leggersbedrijf en het gemengd bedrijf zijn aan te merken als ambachtelijk bedrijf. In het vervolg van dit rapport zal duidelijk worden dat deze typen in hun bedrijfsvoering sterk verschillen van het verkoopbedrijf. Het totaal van het leggersbedrijf en het gemengd bedrijf is daarom in dit rapport als subtotaal onder de naam '**ambachtelijk bedrijf**' opgenomen.

De verdeling van de ondernemingen naar bedrijfstype is weergegeven in tabel 1.

Tabel 1 Verdeling van de ondernemingen naar bedrijfstype 2010 en 2005 tussen haakjes ()

<i>bedrijfstype</i>	<i>aantal bedrijven</i>		<i>percentage</i>	
leggersbedrijf	550	(450)	43	(36)
gemengd bedrijf	500	(575)	39	(47)
subtotaal ambachtelijk bedrijf	1.050	(1.025)	82	(83)
verkoopbedrijf	180	(200)	14	(16)
overige bedrijven	50	(15)	4	(1)
totaal	1.280	(1.240)	100	(100)

Bron: EIM, 2010.

3.2 Aantal vestigingen, huisvestingsfaciliteiten en oppervlakte

Het overgrote deel van de ondernemingen heeft niet meer dan één vestiging. Met name bij het 'verkoopbedrijf' zijn er ondernemingen met meerdere vestigingen (zie

tabel 2). Ook 8% van de 'gemengde bedrijven' is als filiaalbedrijf aan te merken. Het aantal vestigingen bedraagt daarbij doorgaans niet meer dan 2.

Vanwege de aard van de werkzaamheden van de verschillende bedrijfstypen is het niet verwonderlijk dat veel 'gemengde bedrijven' en 'verkoopbedrijven' over een verkoop- of presentatieruimte beschikken (zie tabel 3). Bij het 'leggersbedrijf' heeft 40% een dergelijke ruimte.

Tabel 2 Aantal vestigingen per onderneming

aantal vestigingen	Bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
1	96	92	94	87	93
2	3	7	5	6	5
meer dan 2	1	1	1	7	2
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 3 Beschikking over huisvestingsfaciliteiten

omschrijving	Bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
presentatie- of winkelruimte	40	63	51	81	55
werkplaats	30	41	35	25	34
andere ruimte zoals opslag of kantoor	71	78	74	68	73

Bron: EIM, 2010.

Bij iets meer dan de helft van de bedrijven met een verkoopruimte heeft deze een omvang van 100 m² of meer. De gemiddelde oppervlakte van de presentatie- of winkelruimten bedraagt 200 m² (zie tabel 4). De gemiddelde totale bedrijfsoppervlakte bedraagt 250 m², uiteenlopend van 180 m² bij het 'leggersbedrijf' (exclusief de bedrijven die in het geheel geen bedrijfsruimte hebben, maar 'vanuit huis' werken) tot 525 m² bij het 'verkoopbedrijf'.

Tabel 4 Verdeling naar oppervlakte van de verkoopruimte, verdeling naar totale bedrijfsoppervlakte en gemiddelde en doorsnee-oppervlakte¹ van de huisvestingsfaciliteiten waarover het bedrijf beschikt.

omschrijving	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven met verkoopruimte				
oppervlakte verkoopruimte in m ²					
t/m 19	5	0	2	3	2
20 t/m 49	22	17	19	4	16
50 t/m 99	36	28	31	22	29
100 of meer	37	55	48	71	53
totaal	100	100	100	100	100
	in procenten van het totale aantal bedrijven				
totale bedrijfsoppervlakte in m ²					
0	10	5	8	3	7
1 t/m 19	27	13	20	13	18
20 t/m 49	21	14	18	3	17
50 t/m 99	15	12	13	11	13
100 of meer	27	56	41	70	45
totaal	100	100	100	100	100
	in m ² oppervlakte (bedrijven mét faciliteit)				
gemiddelde oppervlakte verkoopruimte in m ²	140	165	155	365	200
doorsnee-oppervlakte verkoopruimte in m ²	65	100	90	210	100
gemiddelde oppervlakte werkplaats in m ²	160	90	120	370	150
doorsnee-oppervlakte werkplaats in m ²	40	60	50	100	50
gemiddelde oppervlakte overige ruimte in m ²	85	90	85	205	100
doorsnee-oppervlakte overige ruimte in m ²	20	30	20	75	25
gemiddelde oppervlakte totale bedrijfsruimte in m ²	180	220	200	525	250
doorsnee-oppervlakte totale bedrijfsruimte in m ²	40	125	75	220	90

Bron: EIM, 2010.

¹ De doorsneewaarde is het middelste getal in een reeks. In de reeks van 15 getallen 1,2,2,2,3,3,4,4,4,5,6,6,6,7,8 vormt het achtste getal (de 4 dus) de doorsneewaarde. In veel gevallen geeft de doorsnee een beter beeld van 'wat zo te doen gebruikelijk is' dan het rekenkundig gemiddelde.

3.3 Leeftijd van de ondernemingen

De gemiddelde 'leeftijd' van de bedrijven bedraagt 14 jaar. De ambachtelijke bedrijven zijn doorgaans beduidend ouder dan de verkoopbedrijven (zie tabel 5).

Tabel 5 Leeftijdsverdeling van de ondernemingen; tussen haakjes () de resultaten van het onderzoek van 2005

leeftijd	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
in procenten van het aantal bedrijven					
0 t/m 5 jaar	35	17	26	52	30
6 t/m 10 jaar	19	26	26	15	24
11 t/m 20 jaar	26	38	29	26	28
21 t/m 40 jaar	15	17	15	6	15
41 jaar en ouder	5	2	4	1	3
totaal	100	100	100	100	100
gemiddeld startjaar	1995	1996	1995	2001	1996
gemiddelde leeftijd	15	14	15	9	14

Bron: EIM, 2010.

3.4 Wijze waarop het bedrijf in eigendom is verkregen

Ruim 80% van de bedrijven is door de huidige ondernemer zelf opgericht. Voor zover de bedrijven zijn overgenomen, gebeurde dat bij de verkoopbedrijven meestal van een vroegere werkgever en bij de gemengde bedrijven meestal van familie of 'een andere partij' (zie tabel 6).

Tabel 6 Wijze waarop de onderneming in eigendom is verkregen

omschrijving	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
in procenten van het aantal bedrijven					
zelf opgericht	84	77	81	79	81
overgenomen van familie	10	8	9	1	8
overgenomen van vroegere werkgever	2	5	3	14	5
overgenomen van andere partij	3	8	6	3	5
anders	1	2	1	3	1
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.5 Vestigingspunt

De locatie van de parketbedrijven loopt tussen de typen bedrijven sterk uiteen. Het 'leggersbedrijf' werkt vaak vanuit de eigen woning en is –dus- ook veelal in een straat met overwegend woningen gevestigd. Het 'verkoopbedrijf' is van de drie bedrijfstypen nog het vaakst te vinden in winkelgebieden, maar ook dikwijls op bedrijven-/industrieterreinen (zie tabel 7).

Tabel 7 Vestigingspunt van het bedrijf

omschrijving	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
in een straat met overwegend woningen	67	44	56	32	52
in een winkelgebied op wijk-niveau	4	8	6	6	6
in het belangrijkste winkelgebied van de plaats	7	10	9	21	10
op een bedrijven- of industrieterrein	17	27	22	28	23
op een locatie buiten de bebouwde kom	4	7	5	8	6
anders	1	4	2	5	3
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.6 Werkgelegenheid

In ongeveer de helft van de bedrijven is slechts één persoon werkzaam. De meeste grotere bedrijven bevinden zich onder de 'verkoopbedrijven' (zie tabel 8).

Tabel 8 Bedrijfsomvang in aantallen werkzame personen (per 1 januari 2010)

aantal werkzame personen	bedrijfstype				totaal
	leggersbedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoopbedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
1	58	45	52	47	51
2	29	33	31	19	29
3 t/m 5	5	14	9	18	11
6 en meer	8	8	8	16	9
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

In totaal werkten er per januari 2010 in de branche bijna 3.400 personen; niet noemenswaard meer dan in september 2005. Van 2009 op 2010 nam het aantal werkzame personen zelfs met bijna 200 af; voor 2011 wordt een zeer bescheiden toename verwacht.

Ruim 85% van de werkzame personen is direct betrokken bij het verkopen en leggen van parket.

Parttime arbeid komt in deze branche wel voor, maar niet in hoge mate. De werkgelegenheid uitgedrukt in volledige arbeidsjaren ligt daardoor niet erg veel lager dan het aantal werkzame personen (zie tabel 9).

Inleen van personeel en samenwerking met zzp'ers komt in de parketbranche regelmatig voor. In totaal is er in 2009 door 54% van de bedrijven voor circa 285 manjaar aan arbeid ingehuurd (zie ook tabel 13).

Uitleen komt veel minder voor: ongeveer 6% van de bedrijven leende in 2009 personeel uit. Het betrof circa 20 manjaar.

Ten tijde van het onderzoek (voorjaar 2010) waren er bij 3% van de bedrijven vacatures. In totaal ging dat om ongeveer 70 banen.

Een kleine 1.900 van de krap 3.400 werkzame personen was per 1 januari 2010 bij het bedrijf in loondienst. Op circa 1.500 van hen is een CAO van toepassing.

Meestal is dat de 'CAO Wonen' (iets meer dan 800 medewerkers), vaak ook de 'CAO Parketvloerenondernemingen' (een kleine 600 werkzame personen). Op bijna 100 werknemers is een andere CAO van toepassing.

Tabel 9 Aantal werkzame personen (januari 2009 en januari 2010; verwachting voor januari 2011) en verdeling naar fulltime- en parttimekrachten (2010); werkgelegenheid 2010 omgerekend naar volledige arbeidsjaren*

omschrijving	bedrijfstype					totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambach- telijk bedrijf	ver- koop- bedrijf	overige bedrijven	
in aantallen werkzame personen						
fulltimers (32 uur of meer per week)	1.100	870	1.970	530	130	2.630
parttimers (12 t/m 31 uur per week)	170	210	380	105	40	525
parttimers (minder dan 12 uur per week)	100	85	185	40	10	235
totaal 2010	1.370	1.165	2.535	675	180	3.390
waarvan direct betrokken bij het verkopen en leggen van parket	1.235	990	2.225	620	85	2.930
totaal september 2005	830	1.765	2.595	635	35	3.265
totaal januari 2009	1.475	1.235	2.710	710	160	3.580
totaal januari 2010	1.370	1.165	2.535	675	180	3.390
verwachting januari 2011	1.375	1.180	2.555	705	185	3.445
in volledige arbeidsjaren						
werkgelegenheid 2005	740	1.595	2.335	560	35	2.930
werkgelegenheid 2010	1.200	995	2.195	590	150	2.935

* Alle aantallen afgerond op (veelvouden van) 5.

Bron: EIM, 2010.

Tabel 10 Ontwikkeling van het aantal werkzame personen in de periode 2009-2010

het aantal werkzame personen is:	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
in procenten van het aantal bedrijven					
toegenomen	1	5	3	11	4
gelijk gebleven	87	85	86	76	85
afgenomen	12	10	11	13	11
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 11 Verwachte ontwikkeling van het aantal werkzame personen in de periode 2010-2011

het aantal werkzame personen zal:	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
toenemen	4	5	4	13	6
gelijk blijven	92	92	93	81	91
afnemen	1	2	1	3	1
weet niet/wil niet zeggen	3	1	2	3	2
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Vier op de vijf in de branche werkzame personen is man. Dat zijn er overigens wel beduidend meer dan in 2004. 65% van de werkzame personen is nog geen 45 jaar oud. De veruit grootste leeftijdsgroep is die van 35 t/m 44 jaar (zie tabel 12).

Tabel 12 Aantal werkzame personen 2010 verdeeld naar geslacht en leeftijd*

omschrijving	bedrijfstype					totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	overige bedrijven	
	in aantallen werkzame personen					
vrouwen	260	290	550	120	45	715
mannen	1.110	875	1.985	555	135	2.675
totaal	1.370	1.165	2.535	675	180	3.390
leeftijd:						
t/m 24 jaar	70	60	130	55	5	190
25 t/m 34 jaar	325	180	505	165	25	695
35 t/m 44 jaar	520	475	995	235	75	1.305
45 t/m 54 jaar	290	285	575	125	35	735
55 t/m 64 jaar	150	135	285	95	40	420
65 jaar en ouder	15	30	45	0	0	45
totaal	1.370	1.165	2.535	675	180	3.390

* Alle aantallen afgerond op (veelvouden van) 5.

Bron: EIM, 2010.

Tabel 13 Gebruik van diensten van personen die niet vast aan het bedrijf verbonden zijn in 2009

gebruik van inleen/ uitzendkrachten	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
ja	45	60	52	67	54
nee	55	40	48	33	46
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.7 Opleiding van de ondernemer

Driekwart van de ondernemers heeft LBO, LTS, MAVO, MULO, VMBO dan wel middelbaar beroepsonderwijs als hoogst voltooide algemene opleiding (zie tabel 14).

Tabel 14 Hoogst voltooide algemene opleiding van de ondernemer

opleiding	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
lagere school, basisschool	4	3	4	4	4
LBO, LTS, MAVO, MULO, VMBO	45	32	38	33	37
MBO, MTS	34	41	37	40	38
HAVO, VWO	9	14	12	6	11
HBO, HTS	6	10	8	14	9
Universiteit	1	0	0¹	0	0¹
anders/weet niet	1	0	1	3	1
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.8 Omzet

Over 2009 bedroeg de brancheomzet circa € 415 miljoen, exclusief btw. In 2004 was dat nog € 350 miljoen.

Van 2008 op 2009 nam de brancheomzet met maar liefst 14% af. Voor 2010 wordt een bescheiden toename van een kleine 4% verwacht (zie tabel 15).

De gerealiseerde en de verwachte omzetontwikkeling komen ook tot uitdrukking in de tabellen 16 en 17.

¹ minder dan 0,5%

In tabel 15 komt het verschil in activiteiten tussen de bedrijfstypen duidelijk tot uiting. De omzet van het 'leggersbedrijf' bestaat voor een belangrijk deel uit arbeidsloon. Mede hierdoor blijft de omzet van dit type bedrijf ver achter bij de omzet van het 'verkoopbedrijf', waar de omzet voor een belangrijk deel bestaat uit handelsverkoop. 54% van het 'leggersbedrijf' realiseert een omzet die niet boven de 100.000 euro uitkomt, tegenover 86% van het 'verkoopbedrijf', die een omzet van 100.000 euro of meer behaalt.

Tabel 15 Omzetspreiding 2009 omzetten 2008 en 2009 en verwachting voor 2010 (alles exclusief BTW)

omzetklasse x 1.000 euro	bedrijfstype					totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambach- telijk bedrijf	verkoop- bedrijf	overige bedrijven	
	in procenten van het aantal bedrijven					
minder dan 25	7	1	4	5		4
25 tot 50	19	14	17	6		14
50 tot 75	10	11	10	0		9
75 tot 100	18	11	15	3		13
100 tot 125	14	10	12	11		11
125 tot 250	15	23	18	11		18
250 tot 375	4	14	9	20		11
375 tot 500	4	3	4	12		5
500 tot 750	3	5	4	9		5
750 of meer	6	8	7	23		10
totaal	100	100	100	100		100
	in duizenden euro's					
gemiddelde omzet 2004	130	295	225	540		275
gemiddelde omzet 2009	210	275	240	790		325
doorsnee-omzet 2004*	55	140	110	295		110
doorsnee-omzet 2009	92	144	110	300		120
	in miljoenen euro's					
totale omzet 2004	60	170	230	110	10	350
totale omzet 2008	134	165	299	160	20	479
totale omzet 2009	117	138	255	142	18	415
totale omzet 2010 (verwachting)	119	143	262	146	21	429

* De doorsneewaarde is het middelste getal in een reeks. Bijvoorbeeld: in de reeks van 15 getallen 1,2,2,2,3,3,4,4,4,5,6,6,6,7,8 vormt het achtste getal (de 4 dus) de doorsneewaarde. In veel gevallen, waaronder de beschouwing van omzetten, geeft de doorsneewaarde een beter beeld van 'wat te doen gebruikelijk is' dan het rekenkundige gemiddelde, dat sterk beïnvloed kan worden door uitschieters.

Bron: EIM, 2010.

Tabel 16 Ontwikkeling van de omzet 2009 t.o.v. 2008

de omzet is:	bedrijfstype				totaal
	leggersbedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoopbedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
toegenomen	19	21	20	45	23
gelijk gebleven	24	24	24	12	22
afgenomen	54	55	55	40	53
weet niet/wil niet zeggen	3	0	1	3	2
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 17 Verwachte ontwikkeling van de omzet 2010 t.o.v. 2009

de omzet zal:	bedrijfstype				totaal
	leggersbedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoopbedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
toenemen	32	40	36	41	36
gelijk blijven	38	30	35	46	36
afnemen	21	26	23	10	22
weet niet/wil niet zeggen	9	4	6	3	6
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.9 Omzetsamenstelling

De brancheomzet komt voor de helft voort uit ambachtelijke activiteiten. Naast 5% 'overige omzet' komt de rest voort uit de verkoop van vloerbedekking (zie tabel 18).

Tabel 18 Gemiddelde omzetsamenstelling naar activiteiten; gemiddelde omzetsamenstelling 2005 tussen haakjes ()

omzetrubriek	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van de totaalomzet				
ambachtelijke omzet	98	53	74	10	50 (46)
omzet uit de verkoop van vloerbedekking	1	36	20	88	45 (47)
overige omzet	1	11	6	2	5 (7)
totaal	100	100	100	100	100 (100)

Bron: EIM, 2010.

In tabel 19 wordt de omzet uit de verkoop van vloerbedekking gespecificeerd naar type vloerbedekking. Opvallend is de opmars ten opzichte van 2005 van lamelparket en in mindere mate die van laminaat. Deze toegenomen verkopen gingen vooral ten koste van massief parket en van tapis parket.

Tabel 19 Gemiddelde omzetsamenstelling naar type vloerbedekking; gemiddelde omzetsamenstelling 2005 tussen haakjes ()

omzetrubriek	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van de omzet in vloerbedekking				
lamelparket	19	29	29	26	27 (15)
tapis parket	22	19	19	11	14 (20)
massief parket	9	6	6	11	10 (18)
laminaat	18	17	17	31	27 (21)
planken en brede vloerdelen	22	21	21	19	19 (18)
kurk	4	2	2	1	1 (3)
overige vloerbedekking	6	6	6	1	2 (5)
totaal	100	100	100	100	100(100)

Bron: EIM, 2010.

3.10 Bedrijfsresultaat

De gerealiseerde en de verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat liggen ongeveer in lijn met de ontwikkelingen van de omzet (zie de tabellen 20 en 22). Over het totaal gezien is 65% van de ondernemers tevreden over het in 2009 behaalde bedrijfsresultaat. Tussen de bedrijfstypen loopt de mate van tevredenheid niet ver uiteen (zie tabel 21).

Tabel 20 Ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2009 t.o.v. 2008

het bedrijfsresultaat is:	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
toegenomen	20	23	21	45	25
gelijk gebleven	27	24	26	15	24
afgenomen	48	52	50	34	47
weet niet/wil niet zeggen	5	1	3	6	4
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 21 Mate van tevredenheid over het bedrijfsresultaat in 2009

over het bedrijfsresultaat 2009 is de ondernemer:	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
zeer tevreden	15	16	16	11	15
tamelijk tevreden	54	45	49	54	50
tamelijk ontevreden	19	24	21	28	22
zeer ontevreden	10	14	12	7	11
weet niet/wil niet zeggen	2	1	2	0	2
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 22 Verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2010 t.o.v. 2009

het bedrijfsresultaat zal:	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
toenemen	35	48	41	41	41
gelijk blijven	36	28	33	38	34
afnemen	22	22	22	18	21
weet niet/wil niet zeggen	7	2	4	3	4
totaal	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.11 Gebruik van diensten van derden

Zo'n 90% van de bedrijven heeft in het afgelopen jaar gebruik gemaakt van de diensten van een of meerdere personen of organisaties. Vooral de accountant/boekhouder wordt genoemd als een partij waarop een beroep is gedaan. Ook nog vrij vaak worden 'collega-ondernemers' genoemd, gevolgd door 'de bank' (zie tabel 23).

Tabel 23 Personen en organisaties van wier diensten het afgelopen jaar gebruik is gemaakt; meerdere antwoorden mogelijk

omschrijving	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
accountant of boekhouder	78	86	82	95	84
belastingadviseur	12	16	14	21	15
Belastingdienst	8	11	9	12	10
bank	21	25	23	31	24
Kamer van Koophandel	5	10	7	28	10
brancheorganisatie	12	15	13	17	14
collega-ondernemer(s)	45	45	45	38	44
anders	6	12	9	16	10
niemand, geen instanties	11	8	9	5	9

Bron: EIM, 2010.

3.12 Automatisering en website

Bijna alle bedrijven maken gebruik van een of meer automatiseringstoepassingen, zoals genoemd in tabel 24. Bij de toepassingen scoort 'elektronisch bankieren' het hoogst, direct gevolgd door 'e-mail' en internet. 'Werkplanning' scoort nog het minst hoog, maar toch altijd nog 32%.

Tabel 24 Automatiseringstoepassingen waar het bedrijf gebruik van maakt; meerdere antwoorden mogelijk

omschrijving	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachtelijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
in procenten van het aantal bedrijven					
tekstverwerking	66	79	72	78	73
e-mail	92	93	92	97	93
internet	88	94	91	97	92
administratie	78	83	80	83	81
werkplanning	28	30	29	47	32
elektronisch bankieren	94	95	95	97	95
geen van deze toepassingen	2	1	1	3	2

Bron: EIM, 2010.

70% van de bedrijven beschikt over een eigen website. Tussen de bedrijfstypen doen zich op dit punt tamelijk grote verschillen voor. De website wordt vooral gebruikt voor het verstrekken van algemene informatie over het bedrijf, maar ook vaak voor het doen van aanbiedingen, als 'online catalogus' en als mogelijkheid om te bestellen (zie tabel 25).

Tabel 25 Bezit en toepassingen van een website; meerdere antwoorden mogelijk

omschrijving	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambachte- lijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
in procenten van het aantal bedrijven					
beschikt over een website	64	70	67	92	70
beschikt over een website die biedt:					
algemene informatie over het bedrijf	64	70	67	90	70
aanbiedingen voor klanten	20	27	23	63	29
online catalogus met productaanbod en productinformatie	13	21	63	37	19
mogelijkheid tot bestellen	7	13	10	27	12
mogelijkheid voor het afrekenen, bijvoorbeeld via een creditcard	1	4	3	10	4
anders	1	2	1	0	1

Bron: EIM, 2010.

3.13 Verkoopbevorderende activiteiten

Ongeveer 80% van de bedrijven heeft in het afgelopen jaar een of meer verkoopbevorderende activiteiten ondernomen. Daarbij werd 'het adverteren in huis-aan-huisbladen' het meest genoemd, direct gevolgd door 'het sponsoren van verenigingen of evenementen'. De leggersbedrijven doen het minst aan verkoopbevordering (zie tabel 26).

Tabel 26 Verkoopbevorderende activiteiten die in het afgelopen jaar zijn uitgevoerd; meerdere antwoorden mogelijk

omschrijving	bedrijfstype				totaal
	leggers- bedrijf	gemengd bedrijf	ambach- telijk bedrijf	verkoop- bedrijf	
	in procenten van het aantal bedrijven				
adverteren in huis-aan-huisbladen	38	50	44	77	49
het plaatsen van advertenties in dagbladen	13	18	15	30	18
adverteren in de Gouden Gids	35	40	38	43	38
het huis-aan-huis verspreiden van folders	12	19	15	26	17
het uitvoeren van gerichte mailings per post	13	21	17	19	17
het sponsoren van verenigingen of evenementen	39	51	44	56	46
het opbellen van potentiële klanten	21	37	29	30	29
het bezoeken van potentiële klanten	29	46	37	35	36
verkoopbevordering via een website	25	43	34	66	39
verkoopbevordering via e-mail	12	21	16	37	19
geen van deze activiteiten	28	13	21	5	19

Bron: EIM, 2010.

3.14 Problemen

Evenals in het vorige onderzoek scoort 'concurrentie' ook nu als meest genoemd 'groot probleem'. 'Omzet' en 'financiering' zijn als probleemveld sterk, respectievelijk zeer sterk toegenomen, wat gegeven de economische ontwikkelingen niet zal verbazen. De financieringsproblematiek knelt meer bij grotere bedrijven dan bij kleinere: 12% van de bedrijven met 1 werkzame persoon noemt het verkrijgen van financiering een groot probleem. Bij bedrijven met 2 werkzame personen is dat 16% en bij grotere bedrijven 23%.

Mogelijk als tegenhanger van de toegenomen omzetproblematiek zijn personeelgerelateerde aspecten (iets) minder problematisch geworden (zie tabel 27).

Tabel 27 Mate waarin een aantal aspecten van de bedrijfsvoering als een probleem wordt ervaren; tussen haakjes () de uitkomsten van het onderzoek van 2004, voor zover de onderwerpen overeenkomen

<i>aspect en mate van probleem</i>	<i>bedrijfstype</i>				<i>totaal</i>
	<i>leggers- bedrijf</i>	<i>gemengd bedrijf</i>	<i>ambachte- lijk bedrijf</i>	<i>verkoop- bedrijf</i>	
	in procenten van het aantal bedrijven				
omzetniveau					
geen probleem	58	53	56	52	55 (63)
klein probleem	29	32	30	33	31 (27)
groot probleem	11	13	12	15	12 (9)
niet van toepassing	1	1	1	0	1 (0)
weet niet/wil niet zeggen	1	1	1	0	1 (1)
concurrentie					
geen probleem	57	53	55	51	55 (53)
klein probleem	30	30	30	25	29 (30)
groot probleem	13	17	15	24	16 (17)
loonkosten					
geen probleem	25	40	32	56	36 (45)
klein probleem	7	9	8	2	7 (11)
groot probleem	6	6	6	7	6 (10)
niet van toepassing	62	43	53	35	50 (34)
weet niet/wil niet zeggen	0	2	1	0	1 (0)
aantrekken van bekwaam personeel					
geen probleem	20	32	26	43	28 (35)
klein probleem	9	4	7	7	7 (13)
groot probleem	11	14	12	8	12 (15)
niet van toepassing	59	50	54	42	53 (37)
weet niet/wil niet zeggen	1	0	1	0	0 (0)
verkrijgen van financiering					
geen probleem	42	46	44	47	44 (55)
klein probleem	13	9	11	8	11 (12)
groot probleem	12	18	15	16	15 (7)
niet van toepassing	32	25	29	29	29 (24)
weet niet/wil niet zeggen	1	2	1	0	1 (2)
milieueisen					
geen probleem	68	71	70	73	70 (68)
klein probleem	19	15	17	8	16 (15)
groot probleem	7	8	7	5	7 (9)
niet van toepassing	6	6	6	14	7 (7)
weet niet/wil niet zeggen	0	0	0	0	0 (1)
arbo-eisen					
geen probleem	59	74	66	62	65 (55)
klein probleem	17	11	14	12	14 (13)
groot probleem	12	8	10	3	9 (11)
niet van toepassing	12	7	10	23	12 (21)

<i>aspect en mate van probleem</i>	<i>bedrijfstype</i>				<i>totaal</i>
	<i>leggers- bedrijf</i>	<i>gemengd bedrijf</i>	<i>ambachte- lijk bedrijf</i>	<i>verkoop- bedrijf</i>	
<i>administratieve lasten</i>					
geen probleem	81	75	78	68	77 (66)
klein probleem	16	18	17	21	18 (20)
groot probleem	3	6	4	3	4 (13)
niet van toepassing	0	1	1	8	1 (1)
<i>de open Europese markt</i>					
geen probleem	81	69	75	87	76
klein probleem	6	10	8	5	8
groot probleem	4	8	6	1	6
niet van toepassing	7	12	9	7	9
weet niet/wil niet zeggen	2	1	2	0	1
<i>bedrijfsopvolging</i>					
geen probleem	38	45	41	56	43 (42)
klein probleem	4	3	4	4	4 (7)
groot probleem	4	3	3	5	3 (8)
niet van toepassing	53	48	51	35	49 (39)
weet niet/wil niet zeggen	1	1	1	0	1 (4)
<i>de snelle ontwikkeling op computergebied</i>					
geen probleem	76	77	77	75	77
klein probleem	18	15	16	12	16
groot probleem	4	5	5	11	5
niet van toepassing	2	3	2	2	2
<i>ander probleem</i>					
ja	10	19	14	21	15 (13)

Bron: EIM, 2010.