

Doe-het-zelfwinkels

De markt

Doe-het-zelfwinkels (DHZ-winkels) zijn een onderdeel van de detailhandel. Ze zijn in de laatste decennia sterk opgekomen doordat consumenten steeds meer zijn gaan klussen in en rondom het huis. De DHZ-branche levert:

- materialen om te klussen
- gereedschappen die nodig zijn om te klussen
- andere zaken die nodig zijn bij het klussen.

Figuur 1. Aantal doe-het-zelfwinkels verdeeld over subbranches en werknemersklassen (2006)

Subbranches	0 wns	1-5 wns	5-10 wns	10-20 wns	20-50 wns	50-100 wns	> 100 wns	Totaal wns
Ijzerwaren en gereedschappen	160	280	65	25	0	0	0	530
Verf en verfwaren en behang	145	280	45	20	0	0	0	490
Hout	75	85	20	5	0	0	0	185
Tegels	75	90	10	5	5	0	0	185
Keukens	145	320	75	60	20	5	5	630
Parket-, laminaat-, kurkvloeren	285	160	30	15	0	0	0	490
Overige gespecialiseerde bouwmaterialen	160	160	45	20	5	0	0	390
Bouwmaterialen algemeen assortiment	145	415	145	115	75	10	10	915
Totaal	1.190	1.790	435	265	105	15	15	3.815

Bron: CBS, maart 2007

Figuur 1 laat de verdeling van deze groep bedrijven zien naar type activiteiten en naar omvang van het aantal werknemers.

- Doe-het-zelfen of klussen is in de jaren zestig en zeventig van de twintigste eeuw populair geworden onder een groter publiek. Voor die tijd was het gebruikelijk om zaken kant-en-klaar aan te schaffen of werk te laten verrichten.
- Er is veel aandacht voor klussen in en rondom het huis in televisieprogramma's en bladen. Woontrends en de mogelijkheden om daaraan mee te doen worden er uitvoerig in besproken. Dit heeft een positieve uitwerking om de omzetten in de branche.
- Door een gestegen inkomen kan de consument meer besteden aan zaken in en rondom het huis. Dit geeft de branche goede vooruitzichten.
- Een groot deel van de huidige groei is toe te schrijven aan hogere prijzen en niet zozeer aan de verkoop van meer producten.
- De groei zit vooral in grootschalige bouwmarkten. Dat zijn eigenlijk geen detailhandelbedrijven meer, maar bedrijven met het karakter van groothandelsbedrijven die de particuliere markt op gaan.
- Het verkoopvloeroppervlak in de branche stijgt. Dit gaat ten koste van kleinere speciaalzaken.
- Als tegenreactie richten sommige kleinschalige doe-het-zelfzaken zich juist weer op de professionele markt.
- Er is ook sprake van een zekere branchevervaging. Bouwmarkten halen een aanzienlijk deel van hun omzet uit branchevreemde producten zoals planten en tuinbenodigdheden.
- Nieuwe doe-het-zelfzaken hebben relatief grote overlevingskansen.
- De bevoorrading van winkels is een belangrijk aandachtspunt. Met het oog daarop vestigen veel doe-het-zelfwinkels zich op industrieterreinen in de periferie van steden en dorpen.

Feiten en cijfers

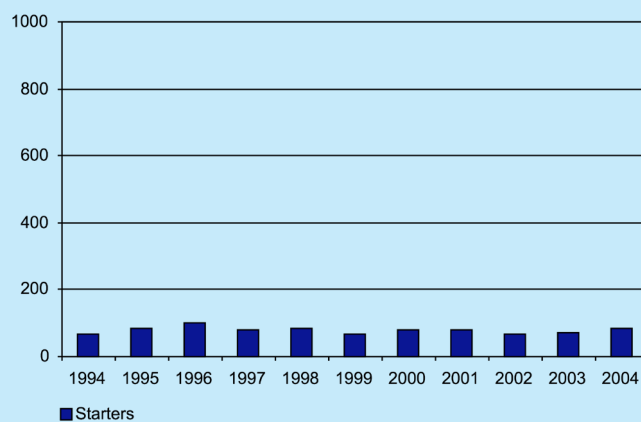
- De branche van doe-het-zelfwinkels bestaat uit ruim 3.800 bedrijven.
- Bijna 1.200 bedrijven zijn zelfstandigen.
- De bedrijven met 1 tot 10 werknemers vormen met ruim 2.200 bedrijven een aanzienlijke groep.
- Ongeveer 400 bedrijven uit deze groep detailhandelbedrijven hebben meer dan 10 werknemers.
- Deze grotere bedrijven leveren de grootste bijdrage aan de werkgelegenheid in de branche.
- De grootste groep binnen deze branche wordt gevormd door de categorie bouwmaterialenwinkels.
- In 2006 telde de branche zo'n 80 starters.
- De omzet van de totale branche was in 2007 ongeveer € 5,7 miljard.

Figuur 2. Index omzetontwikkeling bij doe-het-zelf winkels



Bron: CBS (trendlijn gebaseerd op kwartaalcijfers)

Figuur 3. Doe-het-zelf winkels - aantal starters (1994-2004)



Bron: HBD

Figuur 2 laat de omzetontwikkeling zien bij doe-het-zelfwinkels in de periode 2000-2007.

De doe-het-zelfbranche groeide tussen 2000 en 2002, maar daarna is er sprake van stagnatie en in de jaren 2004 en 2005 zelfs van krimp. Sinds 2005 is er weer groei. Er is dus een zekere mate van conjunctuurafhankelijkheid.

In totaal werd er in 2007 ongeveer € 5,7 miljard omzet gerealiseerd.

De branche kent weinig starters.

Nieuwe doe-het-zelfzaken hebben relatief zeer grote overlevingskansen. Een jaar na de oprichting bestaat gemiddeld genomen nog ruim 90%. Van de bedrijven die in 2002 startten, bestond in 2006 nog 80%. Voor de totale detailhandel geldt dat bijvoorbeeld voor slechts 52%.

Ondernemers in deze branche zijn in verhouding tot de detailhandel als totaal wat ouder; 47,5 jaar ten opzichte van 45,3 jaar.

Er zijn vier typen doe-het-zelfzaken te onderscheiden: bouwmarkten (71%), verf- en behangspeciaalzaken (11%), ijzerwarenzaken (9%) en breed-pakketzaken (9%). De bouwmarkten waren de enige subbranche die, ondanks de lichte terugval in 2005, elk jaar meer omzet behaalden (vanaf het jaar 2000). Zij zagen een omzetsijging van in totaal 20%.

De grootste terugval deed zich voor bij de ijzerwarenzaken; zij behaalden in 2005 ongeveer 12% minder omzet dan in 2000. De bouwmarkten hebben met name in de categorieën handgereedschap en ijzerwaren omzet afgesnoept van de ijzerwaren- en verf- en behangwinkels.

De branche behaalde gemiddeld tussen 2001 en 2005 een bedrijfsresultaat van 7,8%, wat iets hoger is dan het marktgemiddelde van 6,3%.

Doe-het-zelfwinkels

Trends, ontwikkelingen en risico's

- De top 3 meest gesloten verzekeringen binnen de branche zijn brand, bedrijfsaansprakelijkheid en bedrijfsschade.
- In figuur 4 is weergegeven welke verzekeringen vaker dan gemiddeld worden afgesloten in deze branche.
- Bedrijfsschade, fraude & geld en construction all risk (CAR) verzekeringen worden in deze branche vaker dan gemiddeld afgesloten.
- In het algemeen zijn bedrijven in de branche meer verzekerd dan in andere branches.
- Belangrijke trends en ontwikkelingen bieden aanknopingspunten voor een goed advies met betrekking tot verzekeringsproducten. Die trends en ontwikkelingen en hun uitwerking op bedrijfsrisico's zijn hieronder in een aantal thema's bijeengebracht.

Markt en regelgeving

Trends & ontwikkelingen

- De markt is competitiever geworden en de marges nemen daardoor af.
- Er treedt schaalvergroting op en bedrijven gaan nieuwe assortimentscategorieën voeren. Hierdoor verandert hun risicoprofiel.
- Binnen de branche neemt de aandacht voor duurzaamheid en milieu toe.

Risico's

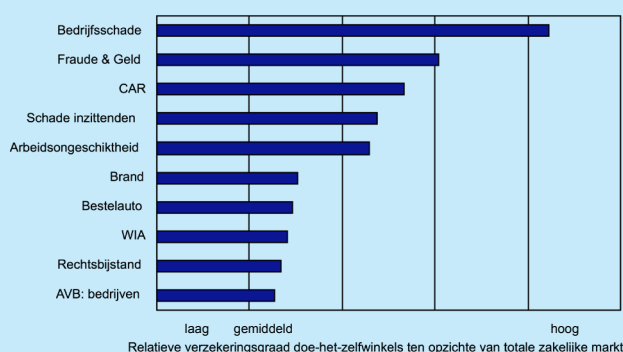
- De toename in bedrijfsomvang en –complexiteit, én de steeds strengere eisen ten aanzien van de bedrijfsvoering, kunnen van invloed zijn op de bedrijfsaansprakelijkheid.
- Ook brandverzekeringen worden steeds belangrijker in de branche en moeten wellicht worden uitgebreid, bijvoorbeeld wanneer het winkelaanbod wordt verbreed of aangepast.
- Naast de brandverzekeringen verdienen, in het verlengde daarvan, de bedrijfsschadeverzekeringen extra aandacht.

Technologie & innovatie

Trends & ontwikkelingen

- In de doe-het-zelfbranche is relatief weinig sprake van technologische vernieuwingen. Wel bevat het winkelaanbod af en toe innovatieve producten.
- Binnen de winkellogistiek biedt Radio Frequency Identification (RFID) kansen om de bedrijfsvoering te optimaliseren en kosten te besparen.
- Criminaliteit binnen de detailhandel is een belangrijk probleem voor ondernemers. Het vraagt om voortdurende waakzaamheid en om snel en adequaat ingrijpen bij calamiteiten.

Figuur 4. Penetratie top-10 verzekeringen doe-het-zelf winkels



Bron: Delta Lloyd Datakluis * Beperkte steekproef

Risico's

- Innovaties en technologische veranderingen kunnen nieuwe risico's met zich meebrengen. Dit kan ertoe leiden dat de dekking van huidige verzekeringen tekortschiet. Door analyse kan worden bepaald welke dekkingen nog van toepassing zijn en welke niet, en of er nieuwe risico's zijn ontstaan die niet zijn afgedekt. Hierdoor kan behoefte ontstaan aan meer, uitgebreidere, aanvullende of geheel nieuwe verzekeringen.
- Goede beveiliging is belangrijk en preventie helpt om mogelijke schadelasten te beperken. Het niet of onvoldoende nemen van adequate preventiemaatregelen kan ertoe leiden dat schades niet of onvolledig zijn gedekt door de huidige verzekeringen.
- Ook goede fraude & geld verzekeringen kunnen belangrijke oplossingen bieden.

Belangrijke verzekeringsbehoeften

- **Bedrijfsschade, fraude & geld en construction all risk (CAR) verzekeringen zijn belangrijke aanknopingspunten.**
- **Verzekeringen voor schade inzittenden en arbeidsongeschiktheid worden ook vaker gesloten dan gemiddeld in de markt.**

Belangrijke organisaties

- **Vertaz brancheorganisatie technische handel**
- **Vereniging Winkelketens in de Doe-Het-Zelfbranche (VWDHZ)**
- **Hoofd Bedrijfschap Detailhandel (HBD): publieke koepelorganisatie voor de detailhandel**

Personeel

Trends & ontwikkelingen

- Personeel is een aandachtspunt in de branche. Het is vaak lastig goed personeel lang vast te houden, ook al omdat de personeelskosten hoog zijn ten opzichte van de relatief lage marges.
- Een breed personeelsbestand met veel tijdelijke krachten en een groot personeelsverloop is vaak het gevolg.
- Personeel in winkels moet vaak lang staan. Dit kan negatieve gevolgen hebben voor het houding- en bewegingsapparaat.

Risico's

- Personeel is een belangrijk punt van zorg in de branche omdat er maar beperkte mogelijkheden zijn om goed personeel te binden en betere arbeidsvoorwaarden te bieden.
- Om nieuw personeel te werven en vast te houden zijn aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden nodig, bijvoorbeeld goede pensioenvoorwaarden met flexibele beleggingsmogelijkheden en aanvullende bespaarregelingen. Er is een verplicht bedrijfstakpensioenfonds in deze branche.
- Er is een Algemeen Verbindend Verklaarde cao voor de doe-het-zelfbranche.
- Ondernemers zijn wettelijk verplicht om een Risico Inventarisatie en Evaluatie (RI&E) uit te voeren. Werkgevers die een erkende branche-RI&E uitvoeren hoeven deze niet door een arbodienst te laten toetsen.

Bron

De in dit Brancherapporten gebruikte informatie is gebaseerd op openbaar beschikbare gegevens zoals van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Kamer van Koophandel (KvK), Economisch Instituut Midden- en Kleinbedrijf (EIM), Hoofd Bedrijfschap Detailhandel (HBD) en brancheorganisaties.

Disclaimer

De in dit brancherapport verstrekte informatie is geen aanbod, een advies of een andere financiële dienst.

Inhoud

De door Delta Lloyd in dit brancherapport verstrekte informatie is ontleend aan bronnen die Delta Lloyd betrouwbaar acht, maar voor de juistheid en volledigheid daarvan kan niet worden ingestaan. Dit brancherapport is uitsluitend indicatief en vormt een betrouwbaar hulpmiddel om overzicht te krijgen in de trends en ontwikkelingen in de branche en de gevolgen daarvan voor de risico's die een gemiddelde ondernemer, binnen zekere bandbreedtes, loopt. Dit brancherapport kan niet worden beschouwd als vervanging van een advies op maat van een deskundige verzekeringsadviseur.

Aansprakelijkheid

Aan de uitkomsten van dit brancherapport kunnen geen rechten worden ontleend. Delta Lloyd kan, gelet op het indicatieve karakter daarvan, niet garanderen dat dit brancherapport alle risico's blootlegt.

In overeenstemming met het bepaalde in artikel 9 van de samenwerkingsvoorwaarden tussen Delta Lloyd en de met deze verzekeraar samenwerkende assurantiebemiddelaars, mag dit brancherapport niet worden gezien als een uitlating van Delta Lloyd aan cliënten van de bemiddelaar, maar als een uitlating aan de bemiddelaar. Dit brancherapport laat onverlet de verantwoordelijkheid van de bemiddelaar voor zijn advies aan de cliënt, ook als de bemiddelaar daarbij gebruikmaakt van dit brancherapport.

Delta Lloyd aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor de gevolgen van beslissingen die worden genomen op basis van de informatie in dit brancherapport.

Verantwoordelijkheid

De informatie mag niet worden overgedragen, verveelvoudigd, bewerkt of verspreid. Ten aanzien van de inhoud van dit brancherapport bestaat geen overnemingsvrijheid; alle auteursrechten, ook die bedoeld in art.15 Auteurswet worden voorbehouden. Nederlands recht is van toepassing.

Uw assurantiadviseur

Delta Lloyd Verzekeringen
Postbus 1000
1000 BA Amsterdam
www.deltalloyd.nl

delta lloyd

