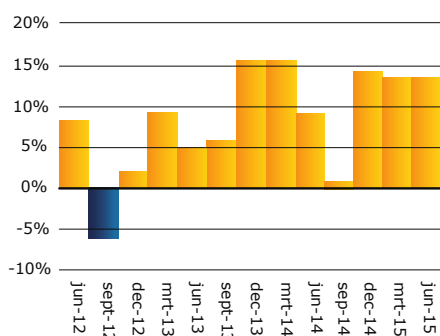


BAROMETER Q2 2015

METAAL & TECHNIEK

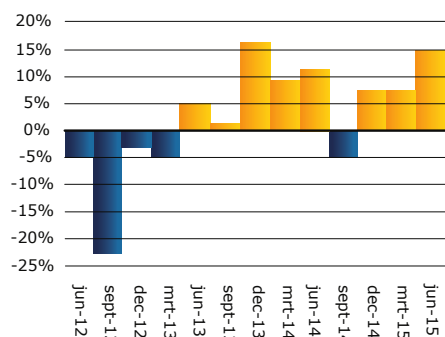
VAKBLAD VOOR HET MKB-METAAL



STAND VAN MKB-METAAL



FINANCIERINGSBEHOEFTE VAN HET BEDRIJFSLEVEN



ORDERPORTEFEUILLE BINNENLAND NEEMT TOE

Groei vraagt om creatieve financiering

Voor het eerst in drie jaar laat de economische barometer van Koninklijke Metaalunie over het tweede kwartaal een positief beeld zien; in de voorgaande jaren werd de groei in het eerste kwartaal steeds teniet gedaan in het tweede kwartaal. Die tendens is nu doorbroken. Ook zijn steeds meer bedrijven in staat om hun prijzen aan te passen aan het gestegen kosten-niveau, terwijl tevens de waardering van het bedrijfsresultaat verbeterd. Dat stemt tot tevredenheid. Helaas zijn er ook bedrijven die minder positief zijn dan in de voorgaande kwartalen; vooral de toeleveranciers aan de agro-sector melden slechtere resultaten.



De Nederlandse economie begint weer op stoom te komen: het consumentenvertrouwen neemt toe, de orderportefeuille van ondernemingen verbetert en de export groeit nog steeds dankzij de zwakkere euro. Voor ondernemers betekent dit nieuwe kansen, maar er zijn ook uitdagingen. Een van die uitdagingen is de financiering van de onderneming en het verkrijgen van voldoende werkkapitaal in het bijzonder. In deze uitgave van de Metaalunie-barometer besteden we aandacht aan verschillende financieringsmogelijkheden. Vaak is de financieringsbehoefte omvangrijker dan het werkkapitaal alleen. Er moet worden geïnvesteerd in nieuwe technologieën, in machines en mogelijk zelfs in nieuwe gebouwen. De tijd dat u voor iedere financieringsbehoefte bij uw bank kon aankloppen, ligt definitief achter ons. Dat maakt dat

de financiering van een onderneming een meer creatieve benadering vergt. Welke mogelijkheden zijn er om over voldoende middelen te beschikken? Verontrustend is dat uit recent onderzoek van Panteia blijkt dat de kennis van alternatieve financieringsbronnen binnen het mkb zeer beperkt is. Voor Metaalunie is dit een reden actie te ondernemen: de bedrijfseconomische afdeling heeft een notitie gemaakt die een overzicht biedt van de verschillende financieringsbronnen. De notitie kan gratis door de leden worden gedownload via www.metaalunie.nl.

Bert Jaarsma,
Directeur Organisatie
Koninklijke Metaalunie

Dit katern verschijnt elk kwartaal in Metaal & Techniek en is gebaseerd op de Economische Barometer; het kwartaalonderzoek onder leden van Koninklijke Metaalunie naar de economische stand van het MKB-metaal.

METAALWARENBRANCHE SCOORT BOVENGEMIDDELD

Groei binnenlandse omzet neemt toe

TEKST: ROB VAN DER WERFF

In het 2e kwartaal van 2015 is de binnenlandse orderpositie van het MKB-metaal verbeterd. De groei van de export is gestabiliseerd ten opzichte van het halfjaar daarvoor. Na een stabilisatie van de verkoopprijzen in het 1e kwartaal, is het nu voor het eerst in vier jaar dat er meer bedrijven zijn die hun verkoopprijzen hebben kunnen verhogen dan bedrijven die hun prijzen moesten verlagen. Ook de waardering van het bedrijfsresultaat groeit.

Drie jaar achtereenvolgend werd de groei van het MKB-metaal die in ieder 1e kwartaal van dat jaar gerealiseerd werd, in het 2e kwartaal teniet gedaan. In het 2e kwartaal van 2015 weet het MKB-metaal deze groei wel vast te houden. Een sector die het beter doet dan gemiddeld is de metaalwarenbranche. Sectoren die hoofdzakelijk aan de agrosector toeleveren, scoren beduidend slechter.

Dit zijn de belangrijkste uitslagen van Economische Barometer van Metaalunie over het tweede kwartaal van 2015.

PERSONEEL

Bij de respondenten van de Economische Barometer zijn gemiddeld bijna 25 medewerkers in loondienst en zijn er gemiddeld nog 2,8 medewerkers werkzaam op inleen- of uitzendbasis. De verhouding vast- en flexibel personeel schommelt al jaren rond de 10%.

Van de respondenten geeft 18% aan dat zij meer vast personeel in dienst hebben ten opzichte van het 1e kwartaal van dit jaar, terwijl bij 8% van de bedrijven het aantal vaste medewerkers

juist is afgenomen. Voor de toename van het flexibele personeel gelden vergelijkbare cijfers. Onder de toeleveranciers aan de bouw bevinden zich de meeste bedrijven waarbij het aantal 'flexibele' medewerkers is toegenomen. 27% van de bedrijven hebben gemiddeld twee vacatures openstaan. In tegenstelling tot het vorige kwartaal is de verwachting dat deze vacatures nu wel binnen een halfjaar kunnen worden opgevuld.

ORDERPOSITIE BINNENLAND

De orderpositie binnenland is in het 2e kwartaal van dit jaar verder gegroeid. Bij bijna 40% van de bedrijven is de orderportefeuille toegenomen terwijl deze bij ruim 20% is afgenomen. Dat de bedrijven die aan de agrosector leveren het zwaar hebben, blijkt uit het feit dat bij meer dan de helft van deze bedrijven de binnenlandse omzet in het 2e kwartaal is afgenomen.

Voor het hele MKB-metaal geldt dat de waardering van de binnenlandse orderportefeuille beter is dan in de afgelopen vier jaar. Ook de verwachtingen voor het 3e kwartaal zijn rede-

lijk positief. Alhoewel de verwachtingen ten opzichte van het 1e kwartaal zijn afgenomen, is dit het meest positieve 2e kwartaal van de afgelopen vier jaar.

ORDERPOSITIE BUITENLAND

Ook nu weer geeft de helft van de respondenten aan te exporteren. 10% van de bedrijven exporteert tot 10% van hun omzet terwijl de overige 40% gemiddeld ongeveer 45% van hun omzet exporteert. De groei van de buitenlandse orderpositie neemt voor het tweede kwartaal op rij af. Bij 29% van de bedrijven is de export toegenomen terwijl bij 23% deze is afgenomen. Een halfjaar geleden groeide de export nog bij 40% van de bedrijven. Ook voor de export geldt dat de bedrijven die aan de agrosector leveren het beduidend slechter doen dan de overige sectoren, en dat terwijl deze bedrijven een belangrijk onderdeel uitmaken van de Nederlandse export.

Ook de waardering van de orderpositie loopt achteruit. Nu geeft 25% van de exporterende bedrijven aan tevreden te zijn over de orderpositie en 22% ontevreden. Een halfjaar geleden was dit nog 44% om 13%. De verwachtingen voor het derde kwartaal zijn gelukkig wat positiever maar ook hier neemt de groei af. Mogelijk dat dit resultaat beïnvloed is door de onzekerheden op de valutamarkten en de afnemende groei van de enkele BRIC-landen. 32% van de exporterende bedrijven verwacht een beter kwartaal terwijl 16% een slechter kwartaal verwacht.

OMZETONTWIKKELING

Voor het MKB-metaal (exclusief de aan de agrosector toeleverende bedrijven) is de totale omzetontwikkeling afgezet tegen het eerste halfjaar van 2014 en gewogen naar het aantal medewerkers, zoals aangegeven in de tabel.

Inclusief de aan de agrosector toeleverende bedrijven, bedraagt de omzetstijging over het eerste halfjaar 2015 ten opzichte van de eerste zes maanden van vorig jaar, 2,4%.

omzetontwikkeling	aandeel bedrijven	aandeel werknemers	mutatie
groei	54%	65%	+ 13,2%
gelijk	28%	18%	0,0%
krimp	18%	17%	- 12,7%
Totaal (gewogen gemiddelde)	100%	100%	+ 6,3%

WERKVOORRAAD

De gemiddelde werkvoorraad in weken is na een tegenvallend 1e kwartaal (7,7 weken), in het tweede kwartaal toegenomen tot 9,6 weken. Dit is vergelijkbaar met een halfjaar geleden. In het 2e kwartaal van 2014 bedroeg de gemiddelde werkvoorraad 8,3 weken.

VERKOOPPRIJZEN

In het 2e kwartaal van 2015 hebben net iets meer ondernemers in het MKB-metaal hun verkoopprijzen kunnen verhogen dan dat er ondernemers zijn die de verkoopprijs hebben moeten verlagen.

13% van de respondenten heeft de verkoopprijs kunnen verhogen terwijl 9% de verkoopprijs heeft verlaagd. Onder de toeleveranciers aan de bouw heeft 22% de verkoopprijzen verhoogd terwijl 13% deze heeft verlaagd. De sector waarin

de meeste ondernemers de verkoopprijzen hebben kunnen verhogen is de metaalwarenbranche.

BEDRIJFSRESULTAAT

Het bedrijfsresultaat ontwikkelde zich beter dan in voorgaande kwartalen. Bij een derde deel van de bedrijven is dit toegenomen ten opzichte van het 1e kwartaal, bij een op de vijf nam dit af. De

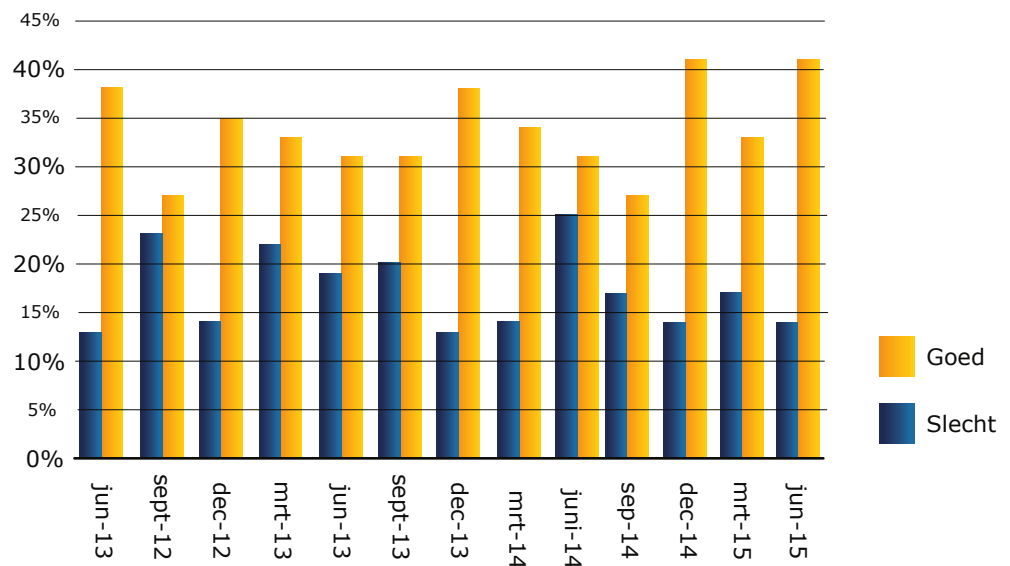
verbetering van het bedrijfsresultaat wordt veroorzaakt door een betere bezetting, mogelijk efficiëntere productie en voor een klein deel een betere verkoopprijs. De waardering van het bedrijfsresultaat is in het 2e kwartaal van 2015 beter dan in het vorige kwartaal en ook beter dan in het 2e kwartaal van 2014. Het voor het 3e kwartaal verwachte bedrijfsresultaat is lager dan in het vorige kwartaal, maar dat heeft te maken met de zomervakantie. Het verwachte bedrijfsresultaat voor het 3e kwartaal is in de afgelopen vier jaar niet zo hoog geweest. Het aantal bedrijven dat winst maakt is net iets meer dan in het eerste kwartaal. 58% van de respondenten maakt winst, 29% draait quitte en 13% maakt verlies. Ook hierin lopen de metaalwarenbedrijven weer voorop, bijna 90% van de bedrijven geeft aan winst te maken.

INVESTERINGEN

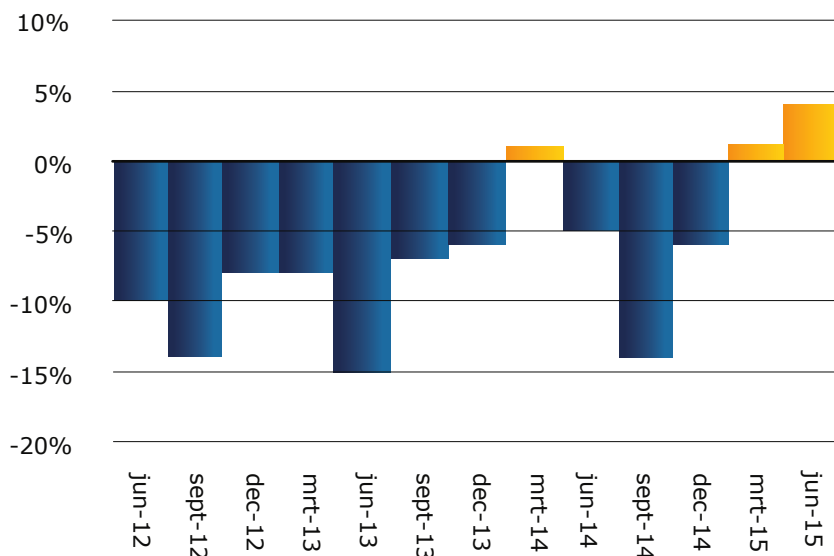
Voor het 2e kwartaal geldt, net als in voorgaande kwartalen, dat er meer ondernemers zijn die verwachten minder te gaan investeren in het komende halfjaar dan er ondernemers zijn die verwachten meer te gaan investeren. Ook hier vormen de kapitaalintensieve metaalwarenbedrijven een uitzondering. De investeringsbereidheid onder deze groep ondernemers is minder groot dan een kwartaal geleden.

In de grafieken worden de positieve en negatieve antwoorden of het saldo weergegeven. De antwoorden geven geen absolute indicatie.

Waardering bedrijfsresultaat



Het saldo van bedrijven dat de verkoopprijzen in het afgelopen kwartaal heeft kunnen verhogen



Financieringsbehoefte van het bedrijfsleven

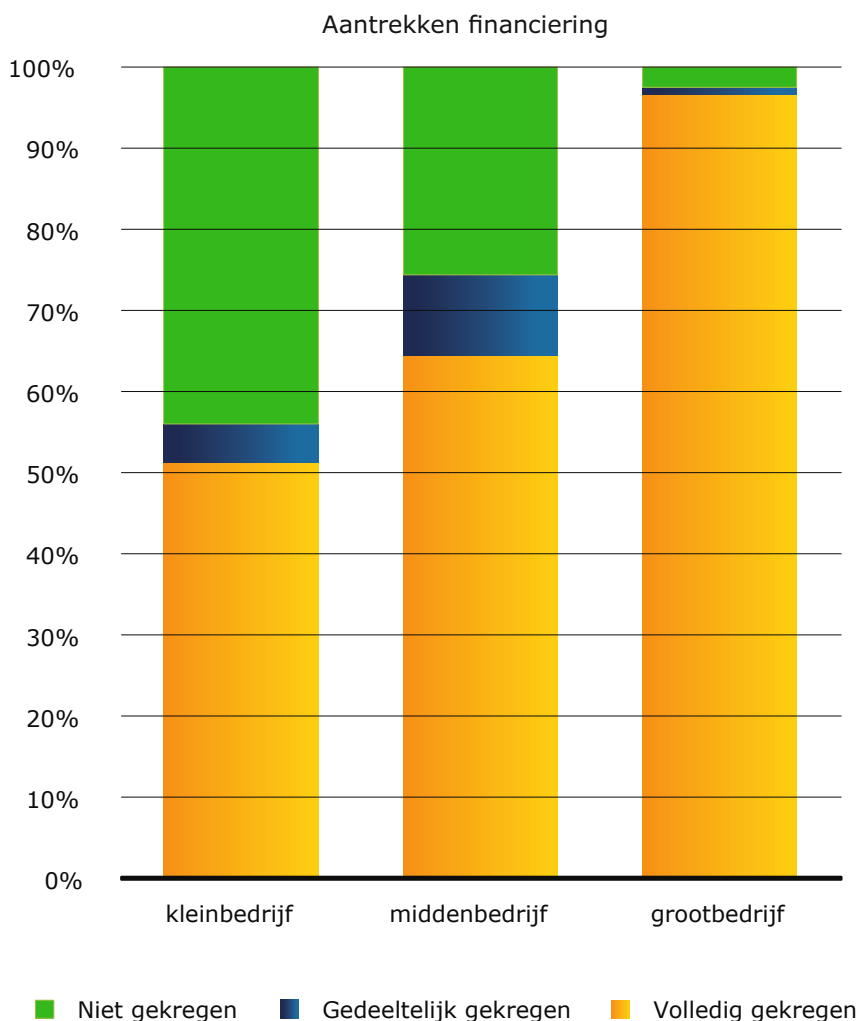
TEKST: RICHARD SCHUITEMA

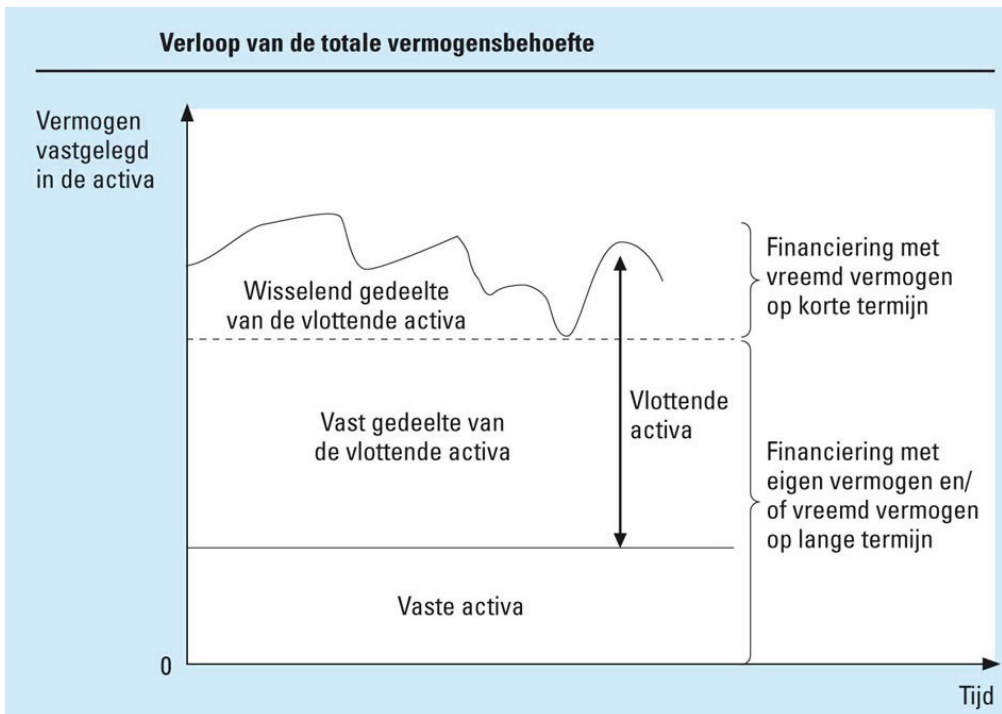
Recent is door Panteia een onderzoek gepubliceerd over de financiering van het bedrijfsleven. Het onderzoek is uitgevoerd in het tweede halfjaar van 2014 en biedt een interessante inzicht in hoe het mkb voorziet in zijn financieringsbehoefte. De studie toont aan dat de financieringsbehoefte van het bedrijfsleven in 2014 is afgenomen: het aantal bedrijven dat méér gebruik maakte van de beschikbare kredietruimte nam af, terwijl meer bedrijven geen krediet hadden. Met name in het mkb worden vooral kleine bedrijven meer gefinancierd met privévermogen en met middelen ingelegd door familie en vrienden, en minder door het aantrekken van vreemd vermogen.

Als Koninklijke Metaalunie verwachten wij dat de behoefte aan financiering de komende tijd juist zal toenemen; de aantrekkende economie maakt dat er meer werkkapitaal nodig is en dat ook de behoefte aan middellangetermijnfinanciering (investeringen in machines) groter zal worden. Bedrijfsfinanciering bestaat steeds meer uit een mix van financieringsvormen, en -bronnen. Opmerkelijk is dat de huisbank een minder belangrijke rol krijgt (of wil) bij het aantrekken van vreemd vermogen; het aantal ondernemingen dat de huisbank hiervoor gebruikt, is in één jaar tijd afgenomen van 74% tot 44%. Steeds vaker wordt ook gekozen voor leaseconstructies, waarover verderop in dit katern meer. Kijken we naar het doel van het aantrekken van financiering, dan blijkt dat gemiddeld 36% van het mkb financiering zoekt ter verhoging van het werkkapitaal, terwijl 15% op zoek is naar financiering van bedrijfsmiddelen, 23% voor huisvesting en 16% voor overige investeringen.

NIET GEHONOREERD

Een gegeven is dat in het kleinbedrijf het percentage niet door de bank gehonoreerde aanvragen nog steeds hoog ligt: namelijk op 44%. Voor het middenbedrijf ligt dat percentage op 26% terwijl voor het grootbedrijf dit percentage op slechts 3% ligt. Dit percentage ligt voor de industrie gemiddeld op 23%. Exacte getallen voor de mkb-metaalsector zijn niet bekend. Duidelijk is dat bedrijven vaker succesvol zijn bij het aantrekken van financiering voor de aanschaf van bedrijfsmiddelen, dan bij de overige bestedingsdoelen. De bekendheid van het mkb met overheidsregelingen (garantie en innovatieregelingen) laat zonder meer te wensen over. 65% van de bedrijven kent het Innovatiekrediet niet, terwijl deze percentages voor de WBSO op 61% en voor de Borgstellingskrediet mkb op 43% liggen. Hier liggen wellicht nog onbenutte mogelijkheden voor het mkb. Veel ondernemers (bijna 44%), zo blijkt uit het onderzoek, hebben te





maken met aanpassingen van de financieringsvoorwaarden, en dan spreken we niet over een versoepeling. Naast een hogere rente betekent aanpassing veelal een verkorting van de kredietlijn en meer (privé) zekerheden.

DE GOUDEN FINANCIERINGSREGEL

Bij het opstellen van een financieringsplan voor een onderneming is het verstandig om een onderscheid te maken tussen financiering voor de korte termijn (werkkapitaal), voor de middellange termijn (bedrijfsmiddelen) en voor de lange termijn (onroerende zaken). Bij optimalisatie van de balans is het streven naar de 'gouden' financieringsregel essentieel: 'kortlopende activa financieren met kort geld, langlopende activa met lang geld'. De financiële crisis van 2008-2009 heeft duidelijk aangetoond dat lange- en middellange termijninvesteringen (bijvoor-

beeld in gebouwen of machines) dienen te worden gefinancierd met lang geld. Naarmate een groter deel van de lange termijninvesteringen is gefinancierd met kort geld loopt het risico voor een onderneming op. Korte termijnverplichtingen kunnen door renteschommelingen immers plotseling sterk oplopen. Kredietverstrekkers kiezen er steeds meer voor om nog uitsluitend 'Asset based'-financiering aan te bieden; de financiering dient gekoppeld te zijn aan een bepaald bedrijfsmiddel, factoring en leasing vallen onder andere in deze categorie financieringsmiddelen.

WERKKAPITAAL

Hoe vreemd het ook klinkt, in een periode van afnemende conjunctuur verbetert de liquiditeitspositie van een onderneming, aangezien de voorraden en het onderhanden werk afnemen

terwijl ook de omvang van de debiteurenportefeuille zal krimpen. De liquiditeitsbehoefte van een onderneming wordt echter weer groter als de bedrijvigheid toeneemt: immers er moeten meer voorraden worden aangehouden, het onderhanden werk neemt toe en ook de debiteurenportefeuille zal in omvang toenemen. Het probleem hierbij is echter vaak dat niet alle middelen die bij de krimp zijn vrijgekomen nog beschikbaar zijn. Vaak zijn er in die periode ook financiële middelen gebruikt om verliezen te betalen en is de resterende liquiditeit te laag om de groei zelfstandig op te vangen.

VOORRAADBEHEER

Veel fabrikanten van eindproducten eisen van hun toeleveranciers 'just in time'-levering. Het doel van dit levermodel is om de eigen voorraden zo laag mogelijk te houden, en daarmee de financieringsbehoefte te verminderen. Echter het gevolg van dit beleid is dat toeleveranciers daartoe ook hogere voorraden bewerkt materiaal c.q. gereed product moeten aanhouden. Het financieringsprobleem wordt hierdoor dus feitelijk verplaatst naar de toeleverancier. Hoe moet deze daarmee omgaan? Dat kan op verschillende manieren: afspraken maken over (het verkorten van) de betalingstermijn, een vergoeding in rekening brengen bij de afnemer, of het eigen productieproces flexibiliseren zodat snel kan worden gereageerd op de marktvraag.

DEBITEURENBEHEER

De lengte van de betalingstermijn voor de afnemers beïnvloedt de behoefte aan werkkapitaal aanzienlijk. Het spreekt vanzelf dat een actief debiteurenbeheer (en daardoor een korte betalingstermijn) de behoefte aan werkkapitaal van een onderneming sterk verlaagt. Als leveranciers korte betalingstermijnen van u eisen dan kan dit de liquiditeitspositie sterk negatief beïnvloeden. Uw behoefte aan werkkapitaal wordt dan dus weer groter. Een mogelijkheid om uw behoefte aan werkkapitaal verder te verkleinen

is factoring. Een ondernemer draagt zijn klantenvorderingen dan over aan een gespecialiseerd bedrijf, de factoringmaatschappij. In ruil voor een vergoeding aan dit bedrijf ontvangt de ondernemer directe betaling van de factuur. Als de debiteur vervolgens betaalt volgt de eindafrekening onder inhouding van een percentage voor kosten en rente. Factoring wordt in de mkb-metaalsector nog niet vaak gebruikt, maar kan voor ondernemers een goede optie zijn om hun behoefte aan werkkapitaal te verkleinen. Factoring komt in vele soorten en maten. Het kan variëren van eenvoudige bevoorschotting, tot gehele overname van de debiteurenadministratie en het incassorisico. Een nadeel van de laatste is dat u als ondernemer geen direct con-

tact meer hebt met de klant. Met betrekking tot de betaling van facturen lopen de contacten veelal rechtstreeks tussen uw klant en de factoringmaatschappij. Deze kan een ander belang hebben dan u: bij betalingsproblemen van uw klant zal de factoringmaatschappij eerder de harde weg kiezen, terwijl u als leverancier wellicht zou hebben gekozen voor een goede regeling om deze klant ook op termijn te kunnen behouden. De kosten van factoring zijn afhankelijk van de mate van service. Wanneer alles wordt uitbesteed en het incassorisico wordt afgekocht is factoring niet goedkoop. Maar er kan dan ook bezuinigd worden op het eigen administratieve apparaat waardoor de netto kosten gunstiger kunnen uitvallen.

MIDDELLANGE TERMIJN

De aanschaf van nieuwe bedrijfsmiddelen (voornamelijk machines) legt door de hoge investeringen vaak een groot beslag op de financiële middelen. Als een onderneming zelf niet over voldoende middelen beschikt om deze investering te doen, dan staan er verschillende wegen open. Financiering door het aantrekken van kort geld verdient zeker niet de voorkeur: het rentepercentage dat moet worden betaald is relatief hoog en door renteschommelingen kunnen de kosten plotseling sterk toenemen. Een alternatief kan zijn om een machine te leasen. In verband met bescherming tegen bodembeslag door de Belastingdienst wordt tegenwoordig veel operationeel geleased (al dan niet met een koopoptie aan het eind van de leaseperiode). Bij operationele lease komt het juridisch en economisch eigendom van de machine bij de leasemaatschappij te liggen. Financial Lease biedt geen tegen bodembeslag, waardoor deze laatste variant in de praktijk nog weinig wordt aangeboden. Een ander voordeel van Operational Lease is dat het de balansverhoudingen (solvabiliteit) niet aantast. Lease kan soms geschieden via de leverancier van de machine, maar het is ook mogelijk om de machine te leasen via een leasemaatschappij (al dan niet gelieerd aan een bank). Vaak is het ook mogelijk om een bedrijfsmiddel dat u al eerder heeft aangeschaft te leasen (sale & lease back), om zodoende het vastzittende kapitaal vrij te maken. De financiering wordt afgestemd op de economische levensduur van het bedrijfsmiddel, waarbij 100% financiering van het bedrijfsmiddel tot de mogelijkheden behoort. De vergoeding die u betaalt voor operational lease is concurrerend ten opzichte van vele andere vormen van financiering (zeker ten opzichte van financiering met rekeningcourantkrediet), terwijl bij gedeeltelijke inbreng van eigen middelen (dus een lager risico voor de leasemaatschappij) de te betalen vergoeding nog verder verlaagd kan worden. •

Bron van vreemd vermogen
Het belang van de huisbank als bron van vreemd vermogen neemt af van 77% in 2012 naar 44% nu.

