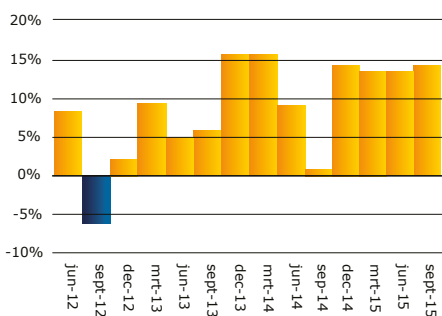


BAROMETER Q3 2015

METAAL & TECHNIEK

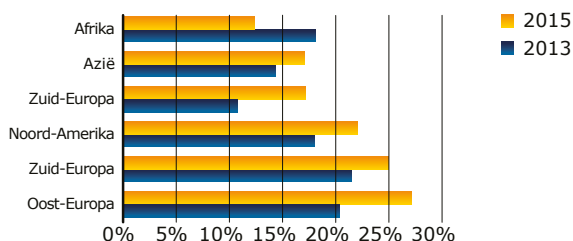
VAKBLAD VOOR HET MKB-METAAL



HERSTEL KRIJGT STERKERE BASIS



KANSEN PAKKEN IN NIGERIA



EXPORT NAAR VERRE MARKTEN GROEIT

Steviger fundament

Vaak wordt ons gevraagd hoe het MKB-metaal er economisch voor staat. Gaat het goed in de sector? Eenduidige antwoorden zijn vaak moeilijk te geven. Toen het de afgelopen jaren in vele sectoren in het MKB-metaal niet zo goed ging, was het juist de agrotechnische sector die goed presteerde. Nu heeft die laatste sector het moeilijk en lijken de bouw en de toeleverende industrie zich te herstellen.

Maar ook daar zijn de nodige nuances in te maken: als je actief bent in de toeleverketen aan de automobielsector, dan zijn de afgelopen maanden goed verlopen. Natuurlijk, de prijzen blijven onder druk staan, maar de orderstroom was bepaald niet slecht. Maar ook daar kan de situatie weer snel omslaan: toen eind september het probleem met de emissie van Volkswagens dieselmotoren aan het licht kwam, zal menig toeleverancier aan de automobielsector zich afgevraagd hebben wat dit voor hem gaat betekenen: helemaal niets, een tijdelijk dipje, of een calamiteit waarvan de gevolgen moeilijk te overzien zijn? De tijd zal het leren.

Kijken we terug naar de resultaten van de economische barometer over het derde kwartaal dan zijn we zeker niet ontevreden: vanaf 2009 verliep het derde kwartaal ieder jaar in onze sector moeizaam en werd de trend van de eerste twee kwartalen abrupt afgebroken. Dat is nu niet het geval: het herstel krijgt een sterker fundament. Opmerkelijk is ook dat steeds meer bedrijven actief



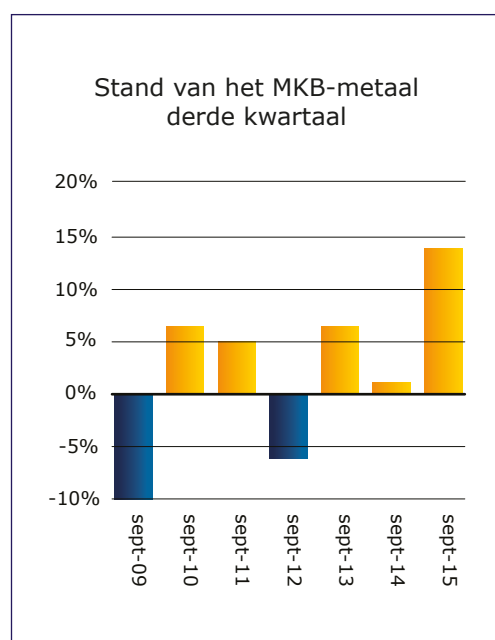
zijn op buitenlandse markten. En dat zijn niet meer alleen de landen direct om ons heen. Natuurlijk maken die nog steeds het grootste deel uit van onze export, maar Azië en Afrika komen steeds duidelijker in beeld bij het MKB-metaal. We weten allemaal dat Afrika de groei-markt van de toekomst is. Maar trappen verkopen in Nigeria, dat is iets wat je zeker niet verwacht. En toch gebeurt het, u leest het in het inspirerende interview met een ondernemer in deze bijlage. En dat is écht kansen pakken!

Bert Jaarsma,
Directeur Organisatie
Koninklijke Metaalunie

Derde kwartaal is beter

Op het eerste gezicht lijkt de groei in het MKB-metaal voorzichtig door te zetten. Echter: rekening houdend met seizoensinvloeden, blijkt de groei van de sector zelfs heel behoorlijk te zijn. De ontwikkelingen ten opzichte van het tweede kwartaal van 2015 zijn redelijk. Maar als we dit derde kwartaal vergelijken met de (traditioneel moeilijke) derde kwartalen van de afgelopen jaren, dan wordt op alle onderwerpen, die in de Economische Barometer van het MKB-metaal onderzocht worden, aanzienlijk beter gescoord.

De Economische Barometer van Koninklijke Metaalunie over de stand van het MKB-metaal scoort ieder derde kwartaal traditiegetrouw slechter op onderwerpen als binnenlandse orderportefeuille en bedrijfsresultaat. Als gevolg van de zomervakantie is de omzet dan lager en de orderportefeuille minder gevuld. Het MKB-metaal toont nu echter over de gehele linie betere cijfers over het derde kwartaal. Er is op een zeer gewenste manier met een traditie gebroken, maar het is wel te vroeg om aan te kunnen geven of dit structureel gaat zijn.



PERSONEEL

Bij de respondenten van de Economische Barometer zijn gemiddeld 19,6 medewerkers in loondienst en zijn er gemiddeld nog 1,9 medewerkers werkzaam op inleen- of uitzendbasis. Van de respondenten geeft 17% aan dat zij meer vast personeel in dienst heeft ten opzichte van het tweede kwartaal van dit jaar, terwijl bij 7% van de bedrijven het aantal vaste medewerkers is afgenomen. Het aantal bedrijven dat meer mensen in dienst heeft, stijgt dus. Voor flexibel personeel gelden vergelijkbare cijfers. 33% van de bedrijven heeft gemiddeld 1,6 vacatures openstaan. Onder de machinebouwers en de verpanners hebben meer dan 40% van de bedrijven openstaande vacatures.

ORDERPOSITIE BINNENLAND

De groei van de binnenlandse orderpositie is net als in het derde kwartaal van 2014 per saldo negatief. In 2014 was dat -4% nu -2%. De waardering van de binnenlandse orderpositie is, met per saldo 14%, slechter dan in het tweede kwartaal van dit jaar. Het is echter beter dan het derde kwartaal van vorig jaar. Dit laatste was gezien de eerder genoemde traditionele teruggang in het derde kwartaal niet verwacht. Dat de waardering wel iets lager is dan het tweede kwartaal van dit jaar is dan ook niet verontrustend. Een derde van de ondernemers kwalificeert de waardering als gunstig, een vijfde als ongunstig. De bedrijven die aan de bouw toeleveren, zijn beduidend positiever over hun orderpositie dan gemiddeld in de sector. De vooruitzichten voor het vierde kwartaal zijn

voorzichtig positief. Een derde verwacht een groei van de orderportefeuille, terwijl 18% een afname verwacht. Ook voor het vierde kwartaal zijn de aan de bouw toeleverende mkb-metaal-bedrijven positiever dan men gemiddeld in de sector is.

ORDERPOSITIE BUITENLAND

Van de respondenten geeft 40% aan te exporteren. Zij hebben een gemiddelde bedrijfsomvang van ruim 20 fte. 7% van de bedrijven exporteert tot 10% van de omzet, 33% van de bedrijven exporteert gemiddeld 42% van de omzet. De export heeft zich in het derde kwartaal erg goed ontwikkeld, helemaal als dit wordt afgezet tegen een wat teleurstellend tweede kwartaal. Bij 42% van de exporterende respondenten is de orderportefeuille toegenomen (was 29%), terwijl deze bij 20% is afgenomen. De helft van de bedrijven geeft een positieve waardering voor hun buitenlandse orderpositie (was 25%). 9% van de exporterende bedrijven kwalificeert deze als ongunstig. De verwachtingen over het komende vierde kwartaal zijn ook hier weer positief.

WERKVOORRAAD

De gemiddelde werkvoorraad in weken is afgenomen ten opzichte van het tweede kwartaal en ligt weer op het niveau van het 1e kwartaal, namelijk gemiddeld 7,6 weken. Dit resultaat lijkt in vergelijking met het eerste kwartaal tegenvallend, maar nu moet rekening gehouden worden met de vakantieperiode. De terugval is daarom goed verklaarbaar en er is geen reden om hier een negatieve conclusie uit te trekken.

VERKOOPPRIJZEN

De verkoopprijzen zijn net als in het tweede kwartaal per saldo iets toegenomen. Er zijn iets meer ondernemers in het MKB-metaal die hun prijzen konden verhogen (10%) dan ondernemers die hun prijzen moesten verlagen (8%). Dit resultaat is deels te verklaren uit de ontwikkeling van de grondstofprijzen.

Net als in vorige kwartalen is de prijsdruk onder de verspaners het grootst. Meer verspanende ondernemers moesten hun verkoopprijzen verlagen.

BEDRIJFSRESULTAAT

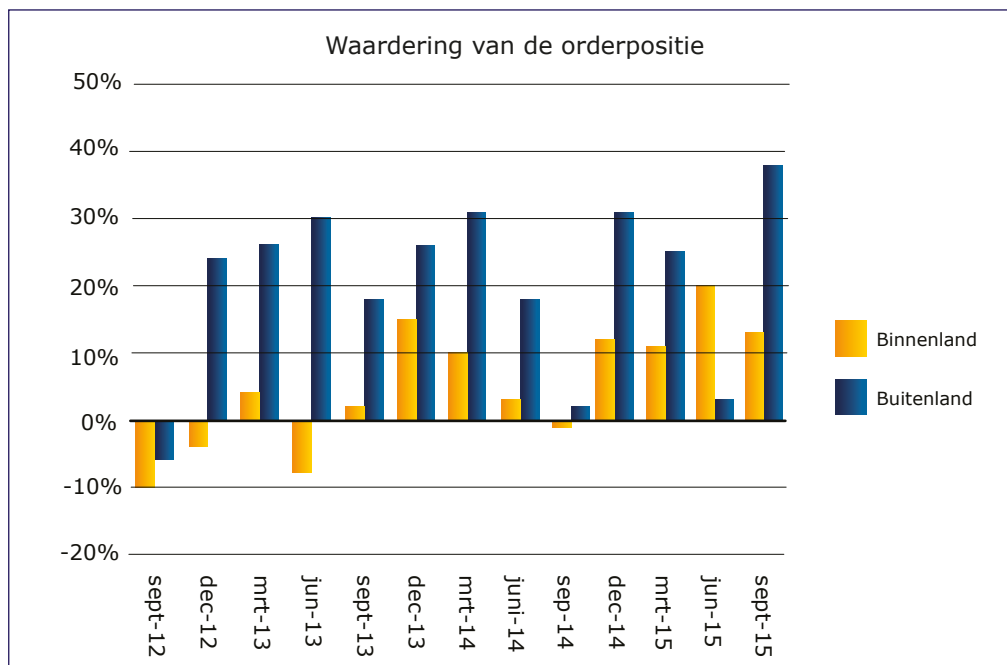
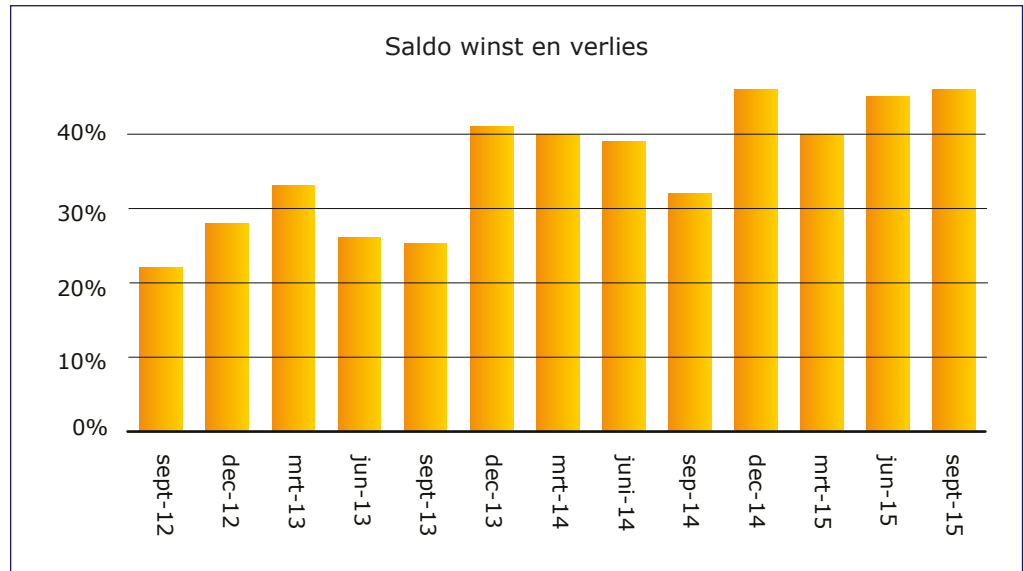
Het bedrijfsresultaat is in het derde kwartaal per saldo afgenomen. Dit betekent een verslechtering ten opzichte van het tweede kwartaal, maar een veel minder slechte score dan wat op basis van ervaringen uit het verleden mocht

‘Toeleveranciers bouw springen er positief uit’

worden verwacht. De verslechtering ten opzichte van het tweede kwartaal geldt voor alle sectoren en wordt waarschijnlijk veroorzaakt door de zomervakantie. De omzet loopt in die periode terug, terwijl de meeste kosten wel

doorlopen. Voor de waardering van het bedrijfsresultaat geldt hetzelfde als de ontwikkeling, deze is minder positief dan het tweede kwartaal, maar positiever dan de eerdere derde kwartalen. De verwachtingen voor het vierde kwartaal zijn positiever. Een op de drie ondernemers ver-

wacht dan een beter bedrijfsresultaat, terwijl een op de zeven een slechter resultaat verwacht. Ondanks de afname van het bedrijfsresultaat geeft nu meer dan 60% van de bedrijven aan winst te maken, 26% draait quitte en 11% maakt verlies. Dit is een sterke verbetering ten opzichte van een jaar geleden.



INVESTERINGEN

De meest constante factor van de Economische Barometer in de afgelopen negen kwartalen is de investeringsverwachting. Ook voor het derde kwartaal van 2015 geldt dat er meer ondernemers zijn die verwachten minder te zullen gaan investeren in het komende halfjaar, dan er ondernemers zijn die verwachten meer te gaan investeren. Per saldo is dit -11%.

De aan de bouw toeleverende bedrijven vormen hierop een positieve uitzondering, 22% geeft aan minder te zullen investeren terwijl 33% aangeeft meer te gaan investeren in het komende halfjaar. •

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

VERDER KIJKEN DAN NAAR DE NABIJE MARKTEN

Kansen pakken in Nigeria

BEELD: CHRISTIAAN VAN DER MEIJ

Uit cijfers van de Economische Barometer blijkt dat mkb-metaalbedrijven niet bang zijn om te exporteren naar contingenten als Zuid-Amerika, Afrika en Azië. Zo ook het in Vriezenveen gevestigde las- en constructiebedrijf Matel Metaal bv.

Matel Metaal ontwerpt, fabriceert en monteert stalen design trappen, balustrades en architectonisch staal. Ze zijn ISO 9001, VCA* en NEN-EN 1090 (CE exc. klasse 3) gecertificeerd. Matel heeft 25 medewerkers in dienst en dit jaar wordt 50%

van de omzet gegenereerd door export, met name naar Nigeria. Door de crisis had het bedrijf te kampen met een teruggefallen omzet en verkende het hoe dat opgevangen kon worden. "Dan kijk je ook naar exportkansen", ver-

telt Jan Matel, directeur van het bedrijf. "De Duitse markt ligt daarbij het meest voor de hand zou je zeggen, maar wat wij kunnen, kunnen ze in Duitsland ook. En je moet je juist onderscheiden. Gelijktijdig met het verkennen van de exportkansen kwam Nigeria om de hoek kijken. We praatten veel met derden over markten en export en zo kwamen we in contact met iemand die al actief was in Nigeria en simpelweg de vraag stelde: 'kunnen jullie kogelwerende deuren en ramen maken voor een Nigeri-



Jan Matel: 'Wij kunnen daar iets wat niemand anders kan.'

Metaalunie helpt bij exportplannen

Naast opkomende markten in Afrika, zoals Nigeria, Zuid-Afrika, Congo, of Angola, is er in China en Noord-Amerika ook nog steeds meer dan genoeg omzet te behalen. Metaalunie helpt haar leden bij het verkennen van die markten en het maken van exportplannen.

aanse kerk?'. Die uitdaging zijn we aangegaan. We maakten al brandwerende deuren dus de stap naar kogelwerend was niet zo heel groot. En naar Nigeria... ik vond het wel spannend."

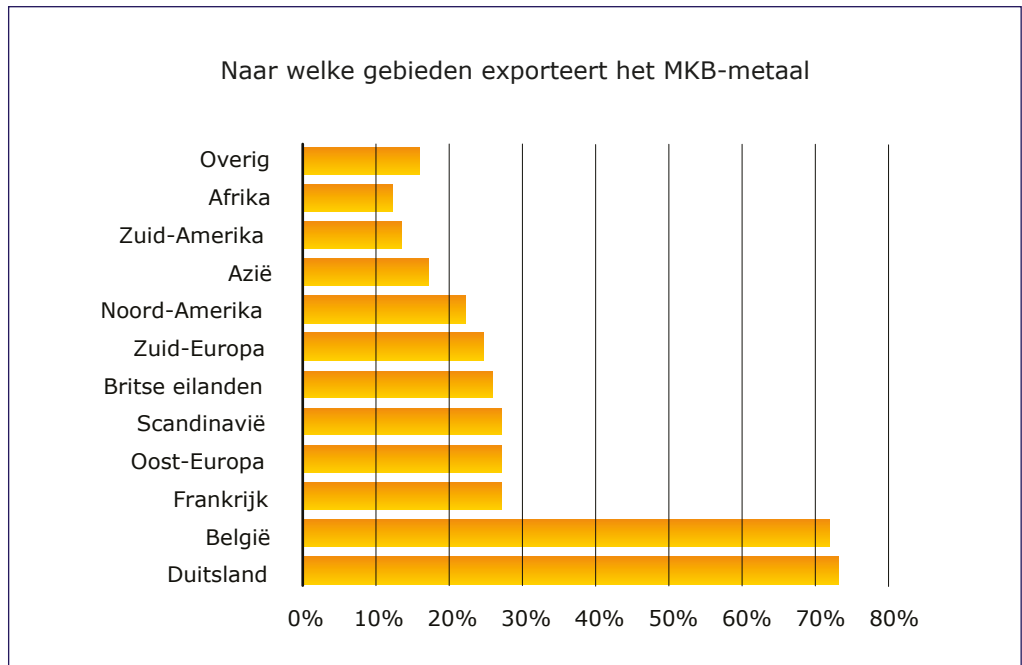
SOEPPAN

Matel maakte een offerte en kreeg de opdracht. Matel: "Het eerste wat we toen zeiden was 'maak eerst maar eens 60% van het bedrag over'. Toen dat gebeurd was, hebben we de order hier klaargemaakt en vervolgens heeft de Nigeri-aanse opdrachtgever bij ons alles beoordeeld. Daarna is alles eerst op de foto gezet en in een container geladen. Nadat de resterende 40% van

SIB

Starters International Business (SIB) is een overheidsregeling die MKB-ers met geen of weinig internationale ervaring kosteloos begeleiding biedt bij internationalisering van hun bedrijf, zodat de omzet kan groeien, risico's gespreid worden en de markt wordt vergroot. Hiervoor is een SIB voucher aan te vragen bij Metaalunie. Een coach begeleidt u in een aantal stappen, gedurende 6 maanden, van doel naar concreet actieplan.

Interesse? Email: internationaal@metaalunie.nl of kijk op de website.



Exportgebied MKB-metaal..

de factuur was overgemaakt, is het verscheept. Pas toen ben ik zelf voor het eerst naar Nigeria gegaan en teruggekomen met meer concrete opdrachten. Alleen moest ik dat intern nog zien te verkopen. Ik kreeg nul respons op mijn vraag wie er zin had om naar Nigeria te gaan om zaken te begeleiden en producten te monteren. Iedereen reageerde vanuit vooroordelen en onwetendheid. Iemand zei zelfs iets van 'ze doen je in de soeppan'."

CONTACT

Matel pakte de export goed voorbereid aan en maakte via Metaalunie onder andere gebruik van de regeling Starters International Business (SIB - zie een van de kaders bij dit artikel). Vervolgens kwam hij in contact met Joop van de Vinne, een business developer en adviseur die Nederlandse bedrijven op weg helpt in Nigeria. "Wie de juiste paden bewandelt en er echt voor gaat, kan hier heel snel succesvol opereren zei hij mij", vertelt Matel. "Hij nam mij op sleeptouw en was voor ons een ingang in Nigeria. Dat heb je wel nodig. Voor Nederlandse begrippen gaat het er in Nigeria anders aan toe. Niet zozeer vanwege de corruptie, die wordt inmiddels stevig aangepakt door de nieuwe regering. En ook de terreurbeweging Boko Haram wordt met man en macht bestreden. Maar als je kijkt naar bijvoorbeeld de infrastructuur is er nog wel veel te verbeteren. Als er nu een enorm gat in de weg naar het industrieterrein zit, kun je er

Verenigde Staten

De Amerikaanse economie is sinds de economische crisis weer enorm aan het groeien en er wordt door de overheid veel geïnvesteerd in de maakindustrie. In het Mid-westen van de VS zit de meeste van deze industrie geconcentreerd en ontwikkelingen vinden in rap tempo plaats. Zij kunnen daarbij goed gebruik maken van de hoogwaardige technologische kennis en producten uit Nederland. Metaalunie organiseert daarom voor de Nederlandse industrie een Holland paviljoen op de International Manufacturing Technology Show (IMTS) 2016. De beurs vindt plaats van 12 tot en met 17 september 2016 in Chicago, Verenigde Staten en is voor zowel OEM'ers en toeleveranciers geschikt. Deelnemende bedrijven kunnen hun innovatieve producten tentoonstellen aan een groot internationaal publiek uit de maakindustrie, kennis opdoen en contacten leggen. Meer weten? Kijk op onze website <http://metaalunie.nl/metaalunie/beurzen/imts>

vanuit gaan dat dat zelfde gat er over een half jaar nog zit. Aan de andere kant: wij kunnen daar iets wat niemand anders kan. Daarom is het voor ons een interessante markt. Dan heb je het over kansen doe voor het opgrijden liggen. Natuurlijk: export kost geld: je moet er geld in



Jan Matel: 'Zo spannend is het toch ook weer niet.'

steken, je moet er naar toe vliegen en contacten opbouwen. Daarom stap je er in voor de lange termijn."

INVESTERINGEN

Nigeria ontwikkelt zich momenteel razendsnel. Het land heeft 170 miljoen inwoners op een oppervlakte van 923.768 km² en wordt ook wel het Brazilië van Afrika genoemd. De officiële landstaal is Engels, de hoofdstad is Abuja en de regeringsvorm bondsrepubliek. Aan industrie heeft het land grote behoefte. Nu wordt bijna

alles nog geïmporteerd. Van autobanden, dubbel glas, sandwich panelen, bewerkte voeding tot meubels. De snelle economische groei, de enorme bedrijvigheid en de snelle opkomst van een middenklasse, werken als een magneet op grote bedrijven. Zo investeert één van de grootste Nigeriaanse bedrijven Dangote Industries in een 12 miljard dollar kostende raffinaderij en een gigantische kunstmestfabriek, Maersk in een nieuwe haven, Heineken de komende jaren enkele honderden miljoenen euro's in het renoveren en uitbreiden van haar acht brouwe-

rijen. En ook Friesland Campina heeft plannen voor een nieuwe afvullijn en een nieuw logistiek centrum. Shoppingmalls, supermarkten, kantorenparken, woonprojecten, nieuwe fabrieken en zelfs hele steden schieten momenteel uit de grond.

TOEGANGSPOORT

Grote verwachtingen heeft Matel zelf van Eko Atlantic City, een nieuwe hypermoderne stad die voor de kust van Lagos moet verrijzen. Dit gebied is nu door DME opgespoten met een

'Je stapt erin voor de lange termijn'

Nederlands IHC schip "de Congoriver" en het hele project wordt gecoördineerd door het Nederlandse Royal Haskoning. In deze fonkelnieuwe stad ter grootte van Manhattan moeten komende jaren kantoren, woontorens, wegen en jachthavens verrijzen, allemaal van hoge kwaliteit. "Het wordt de toegangspoort tot Afrika", voorspelt Matel. "Daar zullen zich de komende dertig jaar de grote bedrijven gaan vestigen. We investeren volop in het leggen van contacten met aannemers en architecten en mikken op de internationale markt die daar neerstrijkt. Dus de luxere projecten van multinationals in de luxe kantoorpanden. Het is een kwestie van hier produceren, in een container verschepen en daar monteren. Zo spannend is het eigenlijk dus toch ook weer niet."

APARTE BV

Toch laat Matel zich door het succes in Nigeria niet het hoofd op hol maken. Azië en Zuid-Amerika zijn niet zijn volgende doel. "Het grote voordeel van Nigeria is, is dat ze er vrij goed Engels praten en het land zich in dezelfde tijdzone bevindt als ons land. Qua communicatie is dat allemaal wat gemakkelijker", legt hij uit. "We richten ons nu helemaal op Nigeria. Er is ook een aparte bv opgericht, TwenAfric waarin naast ons zelf nog drie bedrijven participeren waaronder dat van Van der Vinne. Er is een soort vertegenwoordiger die voor ons de Nigeriaanse markt verkent en bewerkt. Vergis je niet: Nigeria is een gigantisch land, daar ligt enorm veel potentie. Je moet ook niet je hand willen overspelen." •

China

China, de op één na grootste en nog steeds snelst groeiende economie van de wereld, biedt volop kansen als het gaat om zaken doen. Door de stijgende welvaart nemen de mogelijkheden om goederen en diensten te exporteren – ook voor mkb-bedrijven - sterk toe. Hiervan kunt u als bedrijf profiteren.

Metaalunie organiseerde daarom op 16 oktober jl. een China Inspiratiedag voor mkb-bedrijven in de metaal- en technologiesector. Hier werd door middel van praktijkvoorbeelden, en praktische informatie van bedrijven en de sprekers specifiek aandacht besteed aan de zakelijke cultuur en de wijze van marktbenadering in China. Tijdens de netwerkmarkt kon men verder praten met diverse China-experts. Heeft u vragen over het zakendoen met China, de VS, Nigeria of een ander land? Neem contact op met Team internationaal ondernemen van Metaalunie internationaal@metaalunie.nl, of T: 030-6053344.

ANALYSE

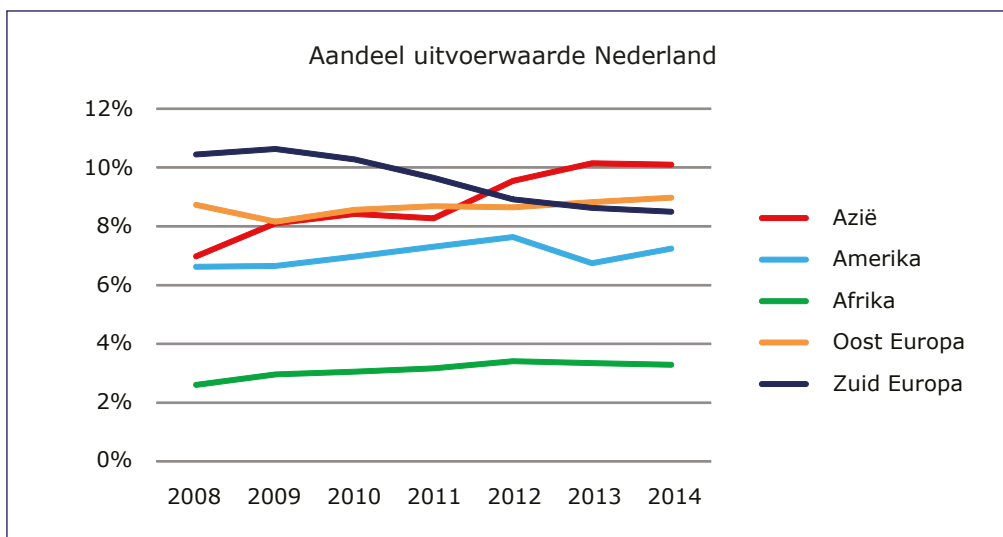
Meer MKB-metaal naar verre markten

ROB VAN DE WERFF

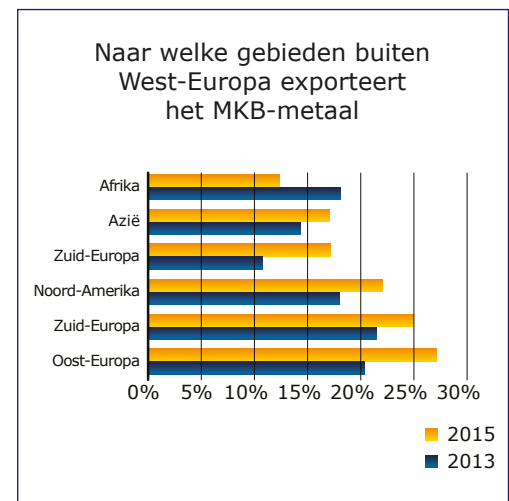
In de afgelopen jaren heeft de export voor bijna de helft bijgedragen aan de groei van de economie. Daarnaast is het zo dat de export een steeds groter belang krijgt in de Nederlandse economie. Zo nam de bijdrage van de export aan het bruto binnenlandsproduct over de periode 2010 – 2013 toe van 29,0% naar 32,4%. Om de export van Nederland ook in de toekomst te laten groeien in een sterk vergrijzend West-Europa, ligt er een belangrijke rol voor de Nederlandse maakindustrie.

De gegevens van de Economische Barometer laten zien dat het overgrote deel van de mkb-metaalbedrijven naar West-Europese landen exporteert. Zo blijkt dat van de exporterende bedrijven er driekwart van de bedrijven naar België en naar Duitsland exporteert. Als daarbij ook het aandeel van de omzet wordt genomen dan blijkt dat ruim 80% van de export in de ons omringende landen terecht komt. Uit gegevens van het CBS blijkt echter dat de afzet van goederen naar West-Europa nu al minder hard groeit dan die naar andere gebieden in de wereld. In 2008 werd 63% van de Nederlandse uitvoerwaarde in West-Europa afgezet, nu is dat nog 60%. Dit betekent automatisch dat het aandeel van de Neder-

landse export buiten West-Europa groeit (grafiek 1). Naast export van in Nederland geproduceerde goederen met een hoge toegevoegde waarde is Nederland natuurlijk groot in de doorvoer van goederen, een activiteit met een veel lagere toegevoegde waarde. Deze doorvoerfunctie zal de komende jaren onder druk komen te staan door enerzijds de afname van fossiele brandstoffen en anderzijds wordt handel vandaag de dag steeds meer rechtstreeks tussen partijen gedaan. Op grond van bovenstaande kan worden geconcludeerd dat de Nederlandse economie het meest gebaat is bij in eigen land gefabriceerde producten met een duidelijke toegevoegde waarde die in toenemende



Grafiek 1.



Grafiek 2.

mate buiten West-Europa worden afgezet. Dat is echter makkelijker gezegd dan gedaan.

SPRINGPLANK

Exporteren naar de ons omringende landen is voor veel met name kleinere bedrijven al een hele opgave, laat staan naar andere continenten. Daarnaast leent niet elk product zich er voor om te worden geëxporteerd. Toch toont de Economische Barometer aan dat ook het MKB-metaal in de afgelopen jaren steeds beter in staat is gebleken om verderweg gelegen gebieden te bereiken met zijn producten (grafiek 2). Daarnaast is het zo dat grote Duitse auto- en machinebouwers voor veel mkb-bedrijven de springplank zijn om producten over de hele wereld af te zetten. Gezien de ligging en de omvang van de markten zal West-Europa voor ons verreweg de belangrijkste afzetmarkt blijven. Toch is het MKB-metaal - gebruikmakend van kenmerkende eigenschappen als creativiteit, flexibiliteit, samenwerken en vooral nuchter nadenken - op de goede weg om steeds meer in eigen land gefabriceerde producten op 'verdere markten' af te zetten. Dit is natuurlijk goed voor het eigen bedrijf maar het bewijst daarmee de hele Nederlandse economie een dienst! •