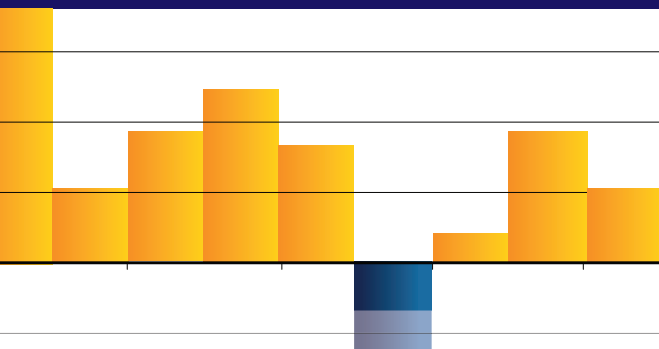


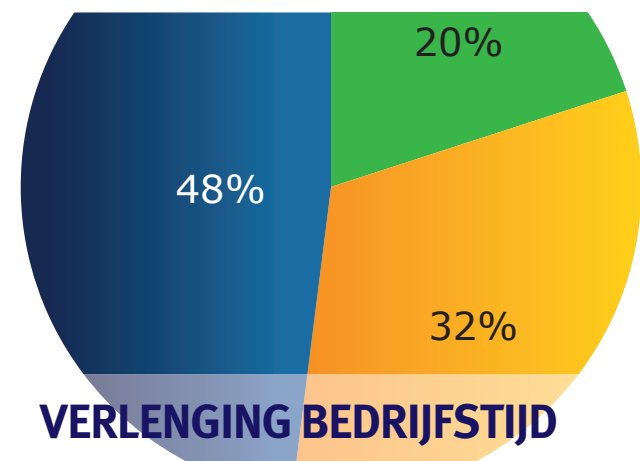
BAROMETER Q2 2014

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL



SEIZOENSEFFECT REMT AF



VERLENGING BEDRIJFSTIJD



BETALEN VOOR GEBRUIK

Lagere personeelskosten voor bedrijfstijdverkorting

Ook deze keer blijkt uit de uitslag van onze barometer dat de resultaten van ondernemingen nogal fluctueren. Blijkbaar is onze economie nog steeds niet op een stabiele koers terecht gekomen. Zowel de orderpositie, het prijsniveau als de bedrijfsresultaten wisselen vrij sterk van kwartaal tot kwartaal. Dit maakt dat ondernemers steeds weer voor uitdagingen staan: vooral de vraag 'hoe zet ik mijn middelen (machines, mensen en kapitaal) optimaal in om in deze sterk wisselende marktomstandigheden te kunnen ondernemen', houdt veel ondernemers bezig. Aan de ene kant zijn ondernemers huiverig voor kostenverhogingen, maar aan de andere kant willen zij ook snel inspelen op nieuwe kansen die kunnen ontstaan.

De antwoorden die wij kregen op onze vraag op welke wijze ondernemers omgaan met een sterk wisselende vraag, waren soms zeer creatief. Maar ook blijkt dat vrij veel ondernemers niet altijd op de hoogte zijn van de verschillende mogelijkheden om de beschikbare productiecapaciteit beter te benutten, zonder dat het tot hogere kosten leidt.

Opmerkelijk is vooral dat de enquête uitwijst dat veel ondernemers denken dat het gebruikmaken van bedrijfstijdverlenging per definitie leidt tot hogere personeelskosten, terwijl het omgekeerde juist het geval kan zijn. Realiseren we ons wel voldoende dat we 8760 uur per jaar eige-



naar zijn van een dure machine, maar dat we deze vaak niet meer dan 1500 uur per jaar gebruiken? Een betere benutting van een machine door de bedrijfstijd te verlengen kan een enorm verschil maken in de rentabiliteit. Daarom besteden wij in deze uitgave van 'de barometer' extra aandacht aan flexibiliteit, waardoor u als ondernemer beter kunt inspelen op de voortdurende prijsdruk en de hectiek die de huidige marktsituatie nu eenmaal met zich meebrengt.

BERT JAARSM
DIRECTEUR ORGANISATIE
KONINKLIJKE METAALUNIE

SEIZOENSEFFECT REMT VERSNELLING

MKB-metaal blijft groeien

De Economische Barometer van Koninklijke Metaalunie voor het MKB-metaal laat wederom groei voor de sector zien. Dat geldt vooral voor de gereali-seerde binnenlandse afzet en voor de export. De verwachtingen voor het derde kwartaal over de binnenlandse orderpositie en het bedrijfsresultaat vallen wel wat tegen. De derde kwartalen in de afgelopen jaren tonen echter een duidelijk seizoenspatroon. De verwachtingen voor het komende kwartaal wijken dan ook niet af van eerdere jaren.

De economie is beland in een periode van kansen. Niet voor niets valt in kranten, vak-bladen en online media doorlopend te lezen over omzetgroei en nieuwe technologieën. De term New Business is inmiddels door vele organisaties omarmt. Ook Metaalunie speelt hierop in en ontplooit initiatieven om onder-nemers hiermee te steunen. New Business heeft het hele jaar bij Metaalunie al de aan-dacht, maar er komt een nieuw initiatief bij, Teqnow. Teqnow wordt hét platform dat de aandacht voor toptechnologie voor het MKB-metaal vergroot en stimuleert. Verderop in deze Metaal & Techniek wordt meer uitleg gegeven over Teqnow. Uiteraard hebben alle

initiatieven tot doel een positieve 'boost' te geven aan de sector.

ARBEIDSMARKT

Voor het vierde kwartaal op rij neemt het aantal bedrijven toe dat meer mensen in dienst heeft genomen. Datzelfde geldt voor de flexibele schil, hoewel die groei minder snel gaat. Gemiddeld bestaat 9% van het personeel van de bedrijven uit flexibele krachten, 91% van het personeel staat bij het bedrijf op de loonlijst. De sterkste toename is te zien bij de metaalwarenbedrijven. Maar ook onder de aan de bouw toeleverende bedrijven is er sprake van een toename van vast personeel. Voor beide geldt ook een bovengemiddelde toe-

name van de flexibele schil. Een op de drie bedrij-ven heeft op dit moment een vacature, een kwar-taal eerder was dit een op de vier bedrijven.

BINNENLANDSE MARKT

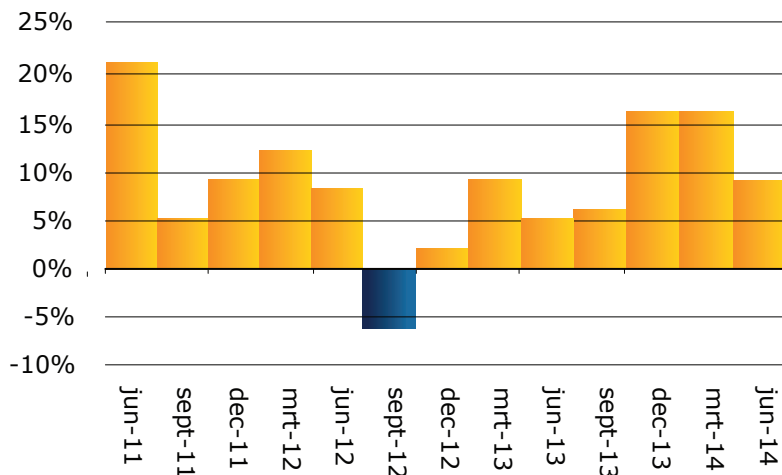
De ontwikkeling van de orderpositie in het tweede kwartaal is gelijk aan de vorige kwarta-len, voorzichtig positief. 33% van de bedrijven heeft een beter kwartaal gehad, tegenover 22% met een mindere orderpositie. De verspanende sector, de onderhouds- en servicebedrijven en de metaalwarenbedrijven hebben hun binnen-landse positie het best weten te verbeteren. De verwachtingen voor de binnenlandse order-positie vallen wat tegen. Een op de vier bedrij-ven verwacht een toename terwijl een op de vijf bedrijven een afname verwacht. De verspanen-de bedrijven hebben de hoogste verwachtingen voor het derde kwartaal, 43% verwacht een beter kwartaal.

EXPORT

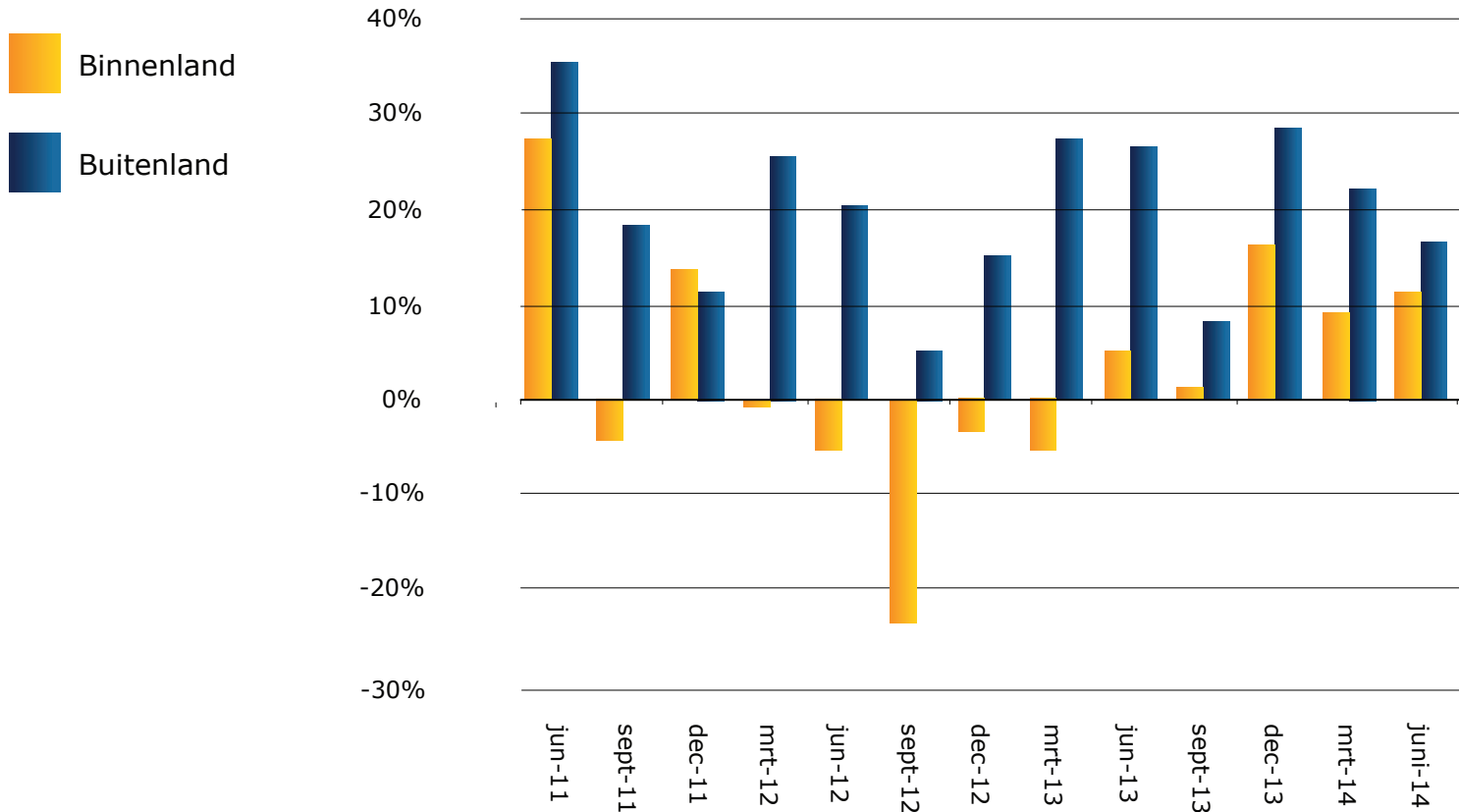
De groei van de export is minder sterk dan in de vorige kwartalen, maar is er nog wel. Ook de waardering van de exportportefeuille is iets minder gunstig dan na het eerste kwartaal. Ter-wijl in het vorige kwartaal 41% van de bedrijven de exportportefeuille als gunstig kwalificeerde, is dat nu nog 31%. De verwachtingen lopen gelijk op met de ontwikkeling en waardering van de portefeuille, voor het derde kwartaal zijn ze minder enthousiast.

Na het eerste kwartaal leek de export onder de machinebouwers af te nemen, dit zet in het tweede kwartaal niet door. 45% van de machine-bouwers geeft nu aan een beter kwartaal achter de rug te hebben tegen 20% in het eerste. Onder de verspanende bedrijven geeft meer dan de helft van de bedrijven aan een betere exportpor-tefeuille te hebben. Zowel voor de waardering van de exportportefeuille als de verwachtingen voor het derde kwartaal zijn de verspanende bedrijven het meest optimistisch.

Stand van het MKB-metaal
(2e kwartaal 2014)



Ontwikkeling orderpositie t.o.v. van het vorige kwartaal



PRIJSONTWIKKELING

In het eerste kwartaal leek het erop dat de prijsdruk mogelijk iets zou afnemen. Uit de Barometer van het tweede kwartaal blijkt echter dat de druk op de verkoopprijzen nog steeds aanwezig is. In alle sectoren, ook die gemiddeld wat beter presteren, zijn er ondernemers die hun verkoopprijzen hebben moeten verlagen.

BEDRIJFSRESULTAAT

Het bedrijfsresultaat heeft zich ten opzichte van het vorige kwartaal iets beter ontwikkeld. Net zoveel bedrijven hebben een beter bedrijfsresultaat als een kwartaal eerder. 20% van de bedrijven heeft een slechter bedrijfsresultaat tegen 25% het vorige kwartaal. Het bedrijfsresultaat wordt wel iets minder positief gewaardeerd.

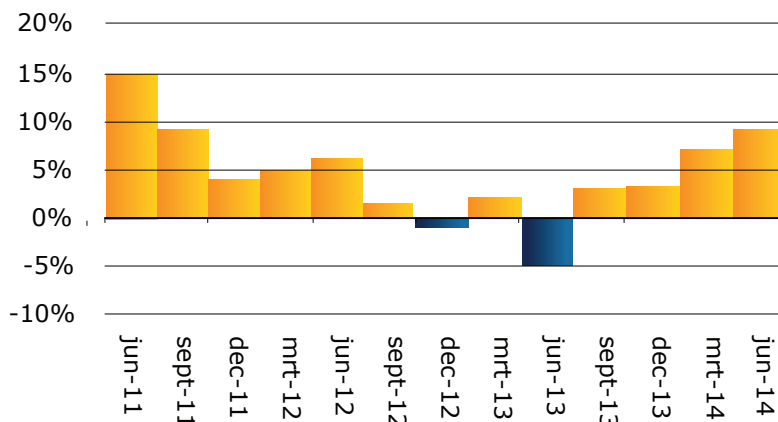
Voor het te verwachten bedrijfsresultaat in het derde kwartaal geldt ook dat de groei waarschijnlijk wordt geremd door het seizoen. De vakantieperiode zorgt er immers voor dat er minder kan worden gefactureerd, terwijl de kosten gewoon doorlopen. Opvallend is dat onder de metaalwarenbedrijven er relatief veel bedrijven zijn, die in het tweede kwartaal een beter bedrijfsresultaat behaald hebben dan in het eerste. Zij verwachten echter meer dan gemiddeld juist een slechter derde kwartaal.

De wat afgevlakte groei lijkt geen invloed te hebben op de winstgevendheid van de bedrijven. Ruim de helft van de bedrijven maakt winst, 35% draait quitte en ruim 10% maakt verlies.

INVESTERINGSVERWACHTING

De investeringsverwachtingen van de ondernemers voor wat betreft hun machinepark, blijven ook dit kwartaal weer teleurstellend. Een op de zes ondernemers verwacht het komende kwartaal meer te gaan investeren terwijl een op de drie juist verwacht minder te gaan investeren.

Saldo toe- en afname vast personeel



BEDRIJFSTIJDVERLENGING:

Oplossing voor meerdere problemen

De productiecapaciteit van een aantal sectoren wordt weer beter benut. Hoewel de verschillen tussen de sectoren groot zijn, ligt de bezettingsgraad in de machinebouw inmiddels boven het langjarig gemiddelde. Het gaat dus de goede kant op. Ondernemen is vooruitkijken en dus is het goed te onderzoeken hoe de bezettingsgraad nog verder verbeterd kan worden. In dit artikel aandacht voor bedrijfstijdverlenging. Een lastig onderwerp, maar de moeite van het bestuderen waard. Want het is een manier om de bestaande productiecapaciteit uit te breiden, een middel om tot kostprijsverlaging te komen en een mogelijkheid om de bank buiten de deur te houden.

De Economische Barometer en cijfers van het CBS laten zien dat de bezettingsgraad van het MKB-metaal de afgelopen jaren is toegenomen, maar nog niet tot het niveau van voor de crisis. Het langjarige gemiddelde van de bezettingsgraad van de Nederlandse industrie ligt rond de 84%. In 2008 lag de bezettingsgraad voor machinebouwers rond de 87%, deze is via ruim onder de 70% inmiddels weer bijna 85%. Voor de toeleverende bedrijven geldt dat deze voor de crisis ongeveer 82% was en nu bijna weer bijna 81% is. Dat betekent dat er ook bij de huidige gematigde groei in productiecapaciteit geïnvesteerd moeten worden, of zoeken naar andere moge-

lijkheden, zoals bedrijfstijdverlenging. Als de capaciteit van een bedrijf uitgebreid moet worden, verwacht de helft van de ondernemers in het MKB-metaal dat te doen middels het aantrekken van nieuw personeel. 38% van hen denkt de uitbreiding te realiseren met investeringen in machines en 10% geeft aan dit op te vangen met bedrijfstijdverlenging.

WAT IS HET?

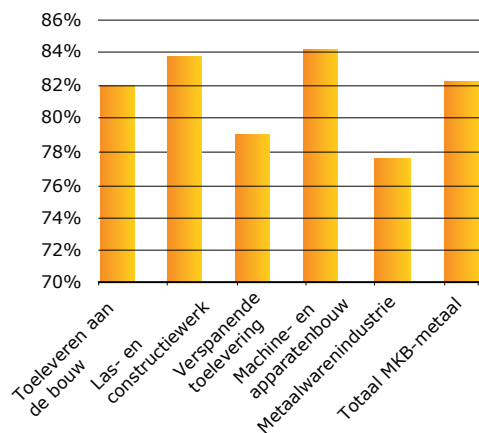
Ondernemers zijn 8.760 uur per jaar eigenaar van een machine terwijl deze vaak niet meer dan 1.600 uur per jaar productief is. Het MKB-metaal heeft een gemiddelde werkweek

van 42 bedrijfsuren. Bij slechts 20% van de bedrijven werkt men langer dan de klassieke 40-urige werkweek. Bedrijfstijdverlenging betekent kort gezegd dat de werkplaats langer open is dan de standaard werkweek van vijf dagen van 8 uur. Daardoor kunnen de machines geen 1.600 uur maar (veel) langer productief zijn. In het interview met Xander Evers verderop in deze Barometer is te lezen welke mogelijkheden er in het MKB-metaal zijn om de bedrijfstijd te verlengen.

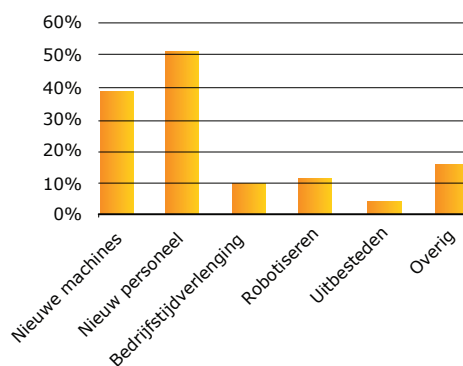
OPLOSSING VOOR TWEE PROBLEMEN

1) Bij voldoende productie verlaagt bedrijfstijdverlenging de kostprijs van een product. In een wereld waarin op de meeste markten verkoopprijzen constant onder druk staan, is kostprijsverlaging een must. Wanneer een bedrijf overgaat op bedrijfstijdverlenging door van vijf maal 8 uur per week naar vijf maal 9,5 uur per week te werken, betekent dit een capaciteitsuitbreiding van 7,5 uur per week oftewel bijna 20%. Als de vaste kosten van een metaalbedrijf tussen de 25 en 40% liggen, levert deze bedrijfstijdverlenging al snel een verlaging van de kostprijs op van zo'n 5 tot 7,5%.

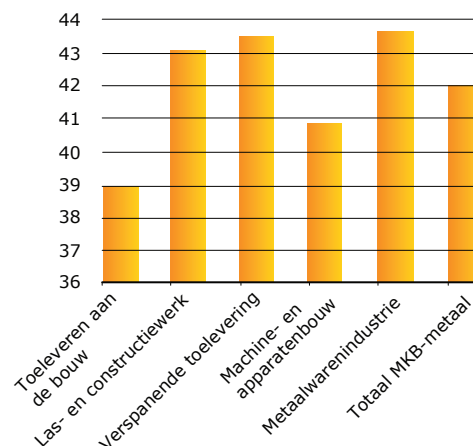
Bezettingsgraad



Als capaciteitstekort zich voordoet, investeert men in:



Bedrijfsuren per week



2) Bedrijfstijdverlenging kan ook een oplossing zijn voor het tekort aan financiële ruimte. Banken beoordelen bedrijfskredieten steeds strenger en sommige banken willen verhuurde bedrijfspanden al helemaal niet meer financieren. Het is vandaag de dag dan ook niet eenvoudig om uitbreidingsplannen te financieren. Wanneer een bedrijf door de invoering van bedrijfstijdverlenging de bestaande capaciteit beter kan benutten en daarmee kan voorkomen dat het naar een groter bedrijfspand verplaatst moet worden, hoeft het bedrijf geen beroep te doen op de bank.

VOOR WIE?

Uit de Economisch Barometer blijkt dat kapitaalintensieve bedrijven als verspaners en metaalwarenbedrijven gemiddeld meer bedrijfsuren hebben dan de minder kapitaalintensieve bedrijven. De oorzaak hiervan kan liggen in het feit dat deze bedrijven relatief veel vaste kosten hebben. Vaste kosten zijn kosten die niet afhankelijk zijn van de bedrijfsdrukke. Dit in tegenstelling tot variabele kosten die wel gelijke tred houden met de bedrijfsdrukke.

De belangrijkste vaste kosten bij een metaalbedrijf zijn:

- afschrijvingen op machines en inventaris,
- huur/afschrijving bedrijfspand,
- rente op vaste activa,
- een belangrijk deel van de loonkosten van het niet direct bij de productie betrokken personeel, en
- veel algemene kosten.

Bedrijven met veel kapitaalintensieve machines hebben daarom meer afschrijvingen en rentekosten en daarmee meer vaste kosten dan bedrijven die minder dure machines hebben. Bedrijfstijdverlenging is dan ook in de eerste plaats interessant voor bedrijven met veel dure machines. Dat neemt niet weg dat het ook voor constructiebedrijven interessant kan zijn. Neem het voorbeeld van het bedrijfspand, dat zijn vraagstukken waar elk bedrijf mee te maken heeft. •

Cao biedt ruimte

Er bestaan nogal wat misvattingen over het begrip bedrijfstijdverlenging, dat blijkt ook uit reacties op de Economische Barometer. Van de bedrijven die aangeven geen gebruik te maken van bedrijfstijdverlenging en dit in de toekomst ook niet gaan doen, geven veel ondernemers aan dat de loonkosten hierdoor te veel stijgen. “Dit is zeker niet altijd het geval”, zegt Xander Evers, arbeidsjurist bij Koninklijke Metaalunie, over de mogelijkheden die de cao voor het Metaalbewerkingsbedrijf op dit terrein biedt.

Biedt onze cao ondernemers de ruimte om aan bedrijfstijdverlenging te doen?

“Wanneer een bedrijf tijdelijk of structureel de bedrijfstijd wil verlengen dan biedt onze cao daar meerdere oplossingen voor. Uiteraard hebben de diverse regelingen ook verschillende invloed op de bedrijfskosten maar natuurlijk ook op de werktijden van de werknemers.”

Welke regelingen kent de cao dan?

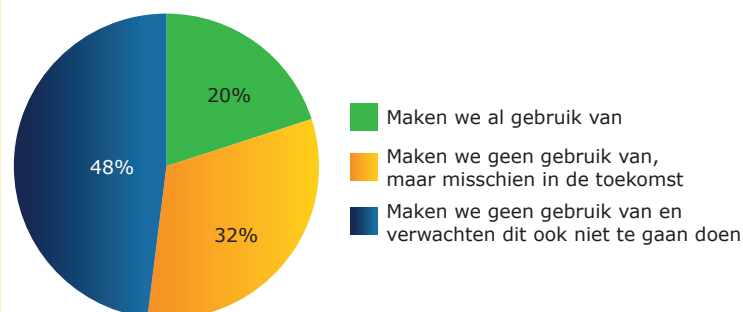
De regelingen die beschreven worden in de cao zijn de volgende:

VERSCHOVEN UREN

De meest eenvoudige manier om een betere bezettingsgraad te realiseren is het toepassen van de ‘verschovenurenregeling’. Xander licht toe: “Het idee hierachter is dat werknemers in perioden dat het rustig is minder

uren maken die ze inhalen in een tijd dat er meer werk is. Wanneer werknemers buiten hun dienstrooster extra uren werken, deze uren binnen het dagvenster vallen en deze uren in een periode van drie maanden in tijd worden ingehaald, bent u als ondernemer geen toeslag verschuldigd”, tenzij de werkzaamheden in het bedrijf van de opdrachtgever niet binnen zijn dienstrooster kunnen worden uitgevoerd. “Indien de uren na een periode van drie maanden niet glad lopen, dan bent u voor de overuren alsnog een overwerkvergoeding verschuldigd. Mocht toepassing van de verschovenurenregeling niet voldoende zijn, dan kan de ondernemer kiezen voor het instellen van een urenbank op grond van deze regeling. Voor invoering is dan wel instemming van de vakbond nodig”

Maakt u gebruik van bedrijfstijdverlenging?



Het MKB-metaal maakt nog maar mondjesmaat gebruik van bedrijfstijdverlenging.



Xander Evers, arbeidsjurist bij Koninklijke Metaalunie.

GEWIJZIGD DIENSTROOSTER

“Via het instellen van gewijzigde dienstroosters kan een bedrijf langere bedrijfstijd realiseren zonder noemenswaardige kostenstijgingen. Een bedrijf dat werkt van 07.30 tot 16.00 uur, kan door de invoering van twee dagdiensten een aanzienlijk langere bedrijfstijd realiseren. Op grond van de cao stelt de werkgever het dienstrooster vast voor een periode van drie weken, waarbij deze rekening dient te houden met de belangen van de individuele werknemers. Een werknemer kan dan geen aanspraak maken op een verschovenurentoeslag. Zolang de twee dagdiensten elkaar in ruime mate overlappen, is het bedrijf geen ploegdiensttoeslag van 14% verschuldigd. Indien de nieuwe dienstroosters ook nog vallen binnen het dagvenster, is de werkgever ook geen dagvenstertoeslag verschuldigd. Met behulp van deze bepaling kan een metaalbedrijf haar bedrijfstijd verlengen van 07.30 tot 16.00 uur naar bijvoorbeeld 06.00 tot 20.00 uur, zonder dat de loonkosten toenemen.”

“Wanneer een bedrijf evenwel kiest voor nog ruimere openingstijden bijvoorbeeld van 06.00 tot 22.30, dan is het bedrijf wel een dagvenstertoeslag verschuldigd voor de uren die buiten het dagvenster worden gewerkt. Voorwaarde is wel dat er geen sprake is van overuren en geen sprake is van een ploegdienst.”

VIER KEER 9,5 UUR

“Ook het invoeren van een vierdaagse werkweek van maximaal 9,5 uur per dag behoort tot de mogelijkheden. Dat betekent dat een werknemer een vierdaagse werkweek heeft van 9,5 uur per dag waarbij de ADV-uren verdisconteerd zijn in het rooster. Voor het bedrijf betekent dit dat de bedrijfstijd wordt verlegd van vijf maal 8 uur naar vijf maal 9,5 uur of zelfs zes maal 9,5 uur. Let hierbij op dat voor het werken op zaterdag aanvullende regels gelden.

FLEXIBELE WERKTID

Ook het invoeren van een werkweek van minimaal 34 en maximaal 45 uur, waarbij per dag minimaal 0 uur en maximaal 9 uur wordt gewerkt is mogelijk”.

PLOEGDIENST

“Daarnaast is er ook de mogelijkheid om in ploegen te gaan werken. Uiteraard dient hiervoor een ploegentoeslag van 14% van het bruto maandsalaris te worden betaald.”

Je schetst een behoorlijk aantal mogelijkheden. Kan een bedrijf één van deze vormen van bedrijfstijdverlenging zo invoeren?

“Uiteraard heeft elke vorm van bedrijfstijdverlenging invloed op de medewerkers. Voor het wijzigen of invoeren van alle werktijdre-

gelingen geldt dan ook dat er met het medezeggenschapsorgaan of de personeelsvertegenwoordiging moet worden overlegd. Het kan ook zijn dat er eerst met de vakbonden moet worden overlegd. Wanneer u kunt uitleggen wat het belang van deze maatregel(en) voor het bedrijf is, en dus voor de werknemers, dan is het onze ervaring dat daar zeker uit te komen is.”

Wat is jouw ervaring hoe medewerkers reageren op de invoering van bedrijfstijdverlenging?

“Dit is verschillend. Werknemers zijn vaak onbekend met bijvoorbeeld de verschovenurenregeling. Daarbij komt dat toepassing ervan in de praktijk met zich meebrengt dat de (primaire) arbeidsvoorwaarden van de werknemers wijzigen. Een veel gehoord geluid is dat werknemers liever geld ontvangen dan vrije uren. Om de verschovenurenregeling in een bedrijf met succes in te kunnen voeren, is het absoluut noodzakelijk om de regeling te kennen inclusief bijbehorende toeslagen en deze regeling goed met de medewerkers te communiceren. Het geleidelijk invoeren van de nieuwe werktijdregeling maakt de kans op succes groter”.

Wat kan een ondernemer doen als hij vragen heeft over een van de regelingen of deze wil invoeren op zijn bedrijf?

“Omdat een verkeerde invoering van een regeling kan leiden tot een kostenname in plaats van een kostenbesparing, adviseren wij ondernemers om vooral eerst met ons contact op te nemen. Wij kunnen ondernemers precies uitleggen welke regeling voor de ondernemer het beste past en hoe deze moet worden ingevoerd.” •

Team sociaaljuridisch ledenadvies,
tel. 030-605.33.44,
e-mail: socjur@metaalunie.nl.

ANALYSE

TEKST: ROB VAN DER WERFF.

Betalen voor gebruik in plaats van voor bezit

Ondernemen in de huidige markt is moeilijker dan ooit. Na het uitbreken van de crisis in 2008 krompen de afzetmarkten in Europa en daar was de thuismarkt geen uitzondering op. De Economische Barometer over het tweede kwartaal van 2014 laat zien dat een aantal sectoren nog niet op het productieniveau van voor de crisis zit, laat staan de winstgevendheid!

Om een deel van de verloren omzet terug te winnen zijn bedrijven op zoek gegaan naar nieuwe afzetmarkten. Aangezien veel, voor ons, traditionele afzetlanden zelf met krimp te maken hadden, werd de blik gericht op opkomende landen. Door direct of indirect, via bijvoorbeeld een grotere Nederlandse of Duitse machinebouwer, aan de BRIC-landen te verkopen, is het voor veel bedrijven toch mogelijk gebleken zich minder afhankelijk te maken. Met de huidige geopolitieke ontwikkelingen is leveren aan de opkomende markten echter geen

sinecure. Bedrijven investeren veel tijd en geld in het verkennen van deze markten om uiteindelijk de producten direct of indirect aan deze nieuwe markt te kunnen leveren. Als er zich dan een situatie voordoet zoals nu met Rusland, dan levert dat voor betrokken bedrijven grote onzekerheid op.

ECONOMISCHE SANCTIES

Veel machinebouwers, vooral in de agrarische sector, zullen gespannen afwachten of hun investeringen in de Russische markt het

beoogde rendement gaan opleveren en zullen hopen dat de situatie in Oekraïne zich zo ontwikkelt dat de economische sancties tegen Rusland niet langer gehandhaafd hoeven te worden. De behoefte om deze nieuwe markten op te zoeken kan zoals gezegd ingegeven worden vanuit de wens om de omzetsdaling op de eigen bestaande afzetmarkten te compenseren. Deze omzetsdaling wordt veroorzaakt door enerzijds volumedaling maar is ook het gevolg van lagere verkoopprijzen. De lagere verkoopprijzen zijn weer het gevolg van de ontstane overcapaciteit. Voor veel metaalbedrijven is het onmogelijk om op korte termijn productiecapaciteit af te bouwen. Dat heeft enerzijds te maken met de structuur van een bedrijf en anderzijds met het aanwezige machinepark. Zo komen we in een lastige neerwaartse spiraal.

VARIABELE KOSTEN

Een productiebedrijf kan adequaat op omzetschommelingen reageren door de (kosten)structuur van het bedrijf zo flexibel mogelijk in te richten. Dat betekent dat het bedrijf zo veel mogelijk vaste kosten probeert om te zetten in variabele kosten. Een bekend voorbeeld hiervan is het aanhouden van flexibel personeel naast het personeel in vaste dienst. Een ander voorbeeld is het uitbesteden van bewerkingen die niet tot de corebusiness behoren in plaats van te investeren in een nieuwe machine. De keerzijde van uitbesteden is echter dat de toch al dunne marges bij uitbesteden vaak nog dunner worden. Beide hiervoor genoemde vormen van flexibele schil zijn voorbeelden van iets wat vandaag de dag een duurzaamheids-trend heet te zijn, namelijk 'betalen voor het gebruik in plaats van het bezit'. Hoe het ook wordt genoemd, belangrijk is dat bedrijven zo veel mogelijk vaste kosten weten om te zetten in variabele kosten, waardoor de totale kosten mee-ademen met de omzetontwikkeling. Als dat bereikt is heeft het wegvallen van een grote klant, een sector of een exportland aanzienlijk minder impact. •



Green Wheels: een goed voorbeeld van betalen voor het gebruik in plaats van voor het bezit.