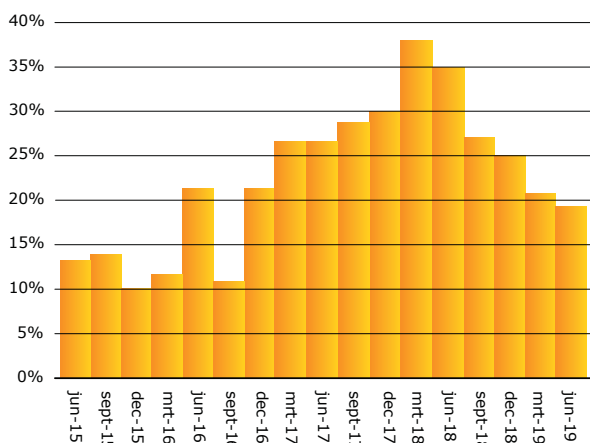


BAROMETER Q2 2019

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB-METAAL

Stand van het MKB-metaal



ZOMERS WEER VOOR MKB-METAAL



HOE BEREID JE JE VOOR OP DE VOLGENDE CRISIS?

De hoogste prioriteit

Het beeld dat de Economische Barometer over het tweede kwartaal geeft is tevredenstellend: de groei van de binnenlandse orderportefeuille is iets toegenomen, terwijl de groei van de buitenlandse orderportefeuille gelijk is gebleven. Daarentegen is de verwachting voor het derde kwartaal toch wat aan het wijzigen: voor de binnenlandse orderpositie wordt een gelijkblijvende groei verwacht; de buitenlandse orderpositie wordt echter duidelijk lager ingeschat.

Dat beeld komt overeen met de internationale ontwikkelingen, zoals de internationale politieke spanningen, de Brexit en de handelsoorlog tussen met name de Verenigde Staten en China. Het maakt het er allemaal niet eenvoudiger op. Krijgen we in het vierde kwartaal eindelijk duidelijkheid over de Brexit, of blijft de onzekerheid maar voortduren? Duidelijkheid scheppen is belangrijk, maar dat is niet iets waar de (internationale) politiek in uitmunt.

Zorgelijk is ook dat de arbeidsproductiviteit in onze sector niet voldoende stijgt en achterblijft ten opzichte van het buitenland. Die situatie doet zich al meerdere jaren voor en daar zullen we toch iets aan moeten doen om onze concurrentiepositie te verbeteren. Als ik daar dan nog bij in aanmerking neem dat de investeringsbereidheid van ondernemers in onze sector aan het afnemen is, dan denk ik toch dat we hier een punt hebben dat extra aandacht verdient. Om die arbeidsproductiviteit te verhogen moet er niet alleen worden geïnvesteerd in machines, maar ook in mensen.



Verderop in deze Economische Barometer leest u een artikel over hoe een onderneming tijdens de laatste crisis, die inmiddels alweer tien jaar achter ons ligt, heeft geïnvesteerd in mensen en daardoor uiteindelijk veel sterker is geworden. En die investering in mensen is uiteindelijk wat het verschil maakt. Die fantastische machine kan alleen optimaal worden ingezet als de mensen die de machine bedienen het beste uit die machine weten te halen. In een tijd van toenemende vergrijzing en krapte op de arbeidsmarkt moeten opleiding en scholing, in combinatie met verhoging van de arbeidsproductiviteit, nu de hoogste prioriteit hebben.

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.

Onverminderd zomers weer voor MKB-metaal

BEELD: SANDER VAN DER TORREN

Ten opzichte van het eerste kwartaal is de groei van de binnenlandse orderportefeuille van het MKB-metaal in het tweede kwartaal iets toegenomen. De groei van de orderportefeuille buitenland is gelijk gebleven. Voor het derde kwartaal wordt voor de binnenlandse orderpositie een vergelijkbare groei verwacht. De groei van de buitenlandse orderpositie wordt duidelijk lager ingeschat. Dit zijn de belangrijkste uitkomsten van de Economische Barometer van Koninklijke Metaalunie over het tweede kwartaal van 2019.

Van de respondenten geeft aan het einde van het tweede kwartaal 44% aan positief te zijn over zowel de binnenlandse- als de buitenlandse orderpositie, net iets positiever dan aan het einde van het eerste kwartaal. Net als in de twee voorgaande kwartalen werken er ook eind juni bij een op de vijf bedrijven meer medewerkers dan het kwartaal ervoor. Bij 8% van de bedrijven werkte juist minder mensen. Een beperkt aantal bedrijven heeft de verkoopprijzen in het afgelopen kwartaal verhoogd. De positieve waardering van het bedrijfsresultaat komt tot uitdrukking in de winstgevendheid van de bedrijven. Al een jaar lang geeft ongeveer driekwart van de bedrijven aan winst te

maken tegenover 6% dat verlies maakt. Over de te verwachten investeringen is het MKB-metaal minder positief. De aan de bouw toeleverende bedrijven scoren het afgelopen kwartaal beter dan gemiddeld, terwijl de metaalwarenbedrijven minder positief zijn.

ORDERPOSITIE BINNENLAND

In het tweede kwartaal van 2019 is de groei van de binnenlandse orderpositie, in tegenstelling tot de drie voorafgaande kwartalen iets toegenomen. Dit is volgens de verwachtingen die de ondernemers aan het einde van het eerste kwartaal uitspraken. Bij 28% van de bedrijven is de orderportefeuille binnenland toegenomen (het-

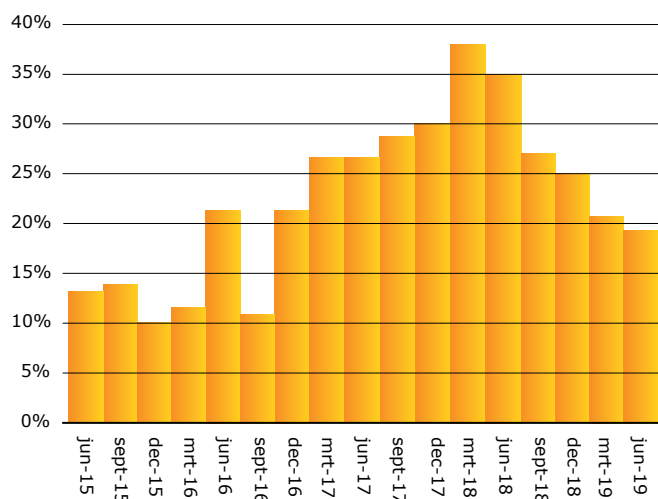
zelfde als in het eerste kwartaal) terwijl deze bij 16% is afgenomen (was 21%). Opvallend is dat onder de metaalwarenbedrijven er meer respondenten zijn waarbij de portefeuille is afgenomen dan in de overige sectoren.

Ondernemers in het MKB-metaal zijn over het algemeen tevreden over hun binnenlandse orderpositie. De score hier ligt iets lager dan in het eerste kwartaal. 44% is tevreden, eveneens 44% beoordeeld de binnenlandse orderportefeuille als neutraal en 13% is ontevreden (was 8%). De toe-

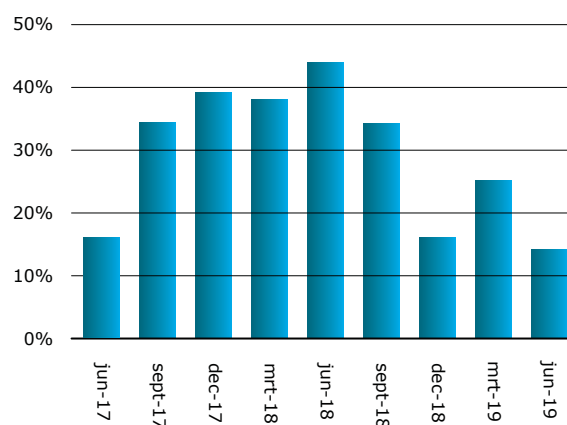
‘Minder bedrijven slaagden erin hun verkoopprijzen te verhogen’

veranciers aan de bouw zijn erg tevreden over hun huidige orderpositie; de machinebouwers zijn beduidend minder tevreden. Daar staat tegenover dat de machinebouwers wel positief zijn over de orderportefeuille buitenland. De verwachtingen voor het volgende kwartaal zijn vergelijkbaar met een kwartaal geleden.

Stand van het MKB-metaal



Verwachte orderportefeuille buitenland



Een op de vijf ondernemers verwacht een toename van de orderpositie terwijl 13% een afname verwacht. Onder de respondenten is de gemiddelde totale orderportefeuille in weken licht afgenomen van 9,2 na afloop van het eerste kwartaal naar 9,0 weken nu.

ORDERPOSITIE BUITENLAND

Van de respondenten geeft 53% aan te exporteren. 11% van de respondenten exporteert tot 10% van hun omzet. De overige 42% exporteert gemiddeld 42% van hun omzet. Van de metaalwarenbedrijven en machinebouwers exporteren gemiddeld meer dan twee van de drie bedrijven. Terwijl de groei van de binnenlandse orderpositie in het tweede kwartaal iets toenam, is deze voor de buitenlandse orderpositie nagenoeg gelijk aan die van het eerste kwartaal. Bij 31% van de exporterende bedrijven is de orderpositie buitenland toegenomen terwijl deze bij 15% is afgenomen (was 29 om 13%). Per saldo is dat voor beide kwartalen +15%. Bij 45% van de machinebouwers groeide de orderpositie buitenland terwijl deze

bij de metaalwarenbedrijven sterk afnam, per saldo met 21%. Net als bij de binnenlandse orderpositie geldt voor de buitenlandse orderpositie dat deze nog steeds positief gewaardeerd wordt door de exporterende metaalondernemers. 44% geeft aan positief te zijn over de orderpositie, de helft is neutraal en slechts 6% is ontevreden over de orderpositie buitenland.

De verwachtingen voor het derde kwartaal zijn minder positief. Nog steeds zijn er meer ondernemers die een toename verwachten dan er ondernemers zijn die een afname van de orderintake verwachten maar het verschil wordt kleiner. Verwachtte het vorige kwartaal per saldo een kwart van de exporteurs een beter volgend kwartaal, nu is dat percentage afgenomen tot 14%. Onder de verspaners verwacht per saldo 22% van de ondernemers een afname van de orderportefeuille buitenland.

VERKOOPPRIJZEN

In de afgelopen jaren wisten veel bedrijven in het MKB-metaal hun verkoopprijzen te verho-

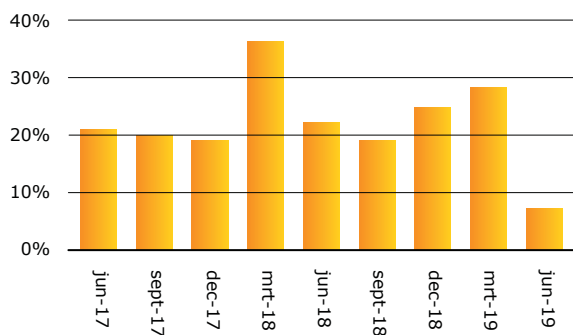
gen. Voor een belangrijk deel was dit nodig om de toegenomen inkooprijzen te compenseren. In het tweede kwartaal van 2019 is het aandeel bedrijven dat de verkoopprijs verhoogd heeft, afgenomen van 31 naar 14%. Deze afname wordt voor een deel verklaard door de lagere inkooprijzen aan het eind van het eerste en in het tweede kwartaal van 2019. Net als in de vorige kwartalen zitten er onder de aan de bouw toeleverende bedrijven de meeste bedrijven die hun prijzen wisten te verhogen terwijl onder de metaalwarenbedrijven de meeste bedrijven zitten die de prijzen hebben verlaagd.

PERSONEEL

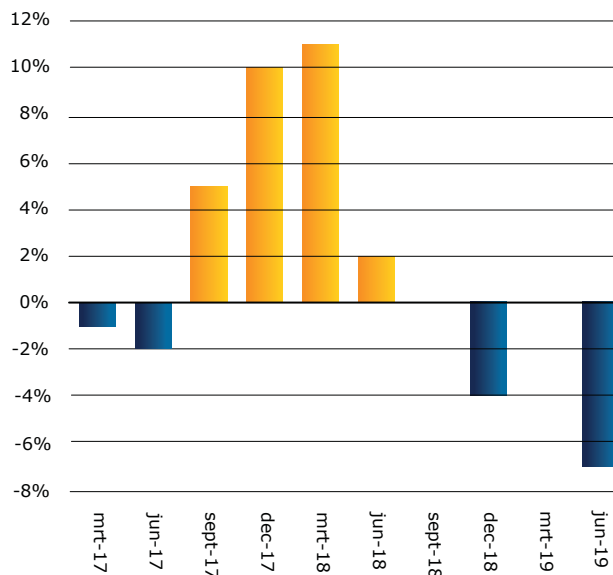
Bij de respondenten werken gemiddeld 23,9 medewerkers, waarvan 3,6 flexibele krachten. De verhouding inleenkrachten ligt hiermee op 15%, hoger dan de afgelopen jaren waarin dit percentage schommelde rond de 11%. Bij de aan de bouw toeleverende bedrijven is het aandeel flexibele krachten in het tweede kwartaal aanzienlijk hoger dan gemiddeld in het MKB-



Het saldo van bedrijven dat de verkoopprijzen heeft verhoogd



Het saldo van bedrijven dat de volgende periode meer en minder denkt te gaan investeren



metaal. Vergelijkbaar met de voorgaande kwartalen is bij een op de vijf bedrijven het aantal vaste medewerkers toegenomen, terwijl bij 8% van de bedrijven het aantal medewerkers met een vast contract is afgenomen.

Het aantal bedrijven dat vacatures heeft uitstaan, ligt ook nu weer rond de 45%. Gemiddeld hebben deze bedrijven 2,4 vacatures openstaan. Afgezet tegen alle medewerkers hebben de respondenten voor 4,7% van hun personeelsbestand aan vacatures openstaan. Van de oppervlaktebehandelingsbedrijven geeft bijna driekwart van de respondenten aan medewerkers te zoeken. Bij de overige sectoren varieert dit tussen de 40 en 50%. Op de vraag hoeveel vacatures men het komende kwartaal verwacht in te vullen, geeft de sector net als in het eerste kwartaal aan dat dit 85% is

van de uitstaande vacatures. Ondernemers verwachten een belangrijk deel van de vacatures niet in te kunnen vullen.

BEDRIJFSRESULTAAT

De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat fluctueert de afgelopen kwartalen. Nu geeft per saldo 13% van de ondernemers aan een beter bedrijfsresultaat te hebben behaald tegenover 3% een kwartaal eerder. Positieve uitschieters zijn de aan de bouw toeleverende bedrijven met per saldo 35% betere bedrijfsresultaten. Negatieve uitschieters zijn de oppervlaktebehandelaars en metaalwarenbedrijven (per saldo geen toe- of afname).

De waardering van het bedrijfsresultaat is in het tweede kwartaal weer iets toegenomen ten

opzichte van het eerste kwartaal, maar ligt in het tweede kwartaal historisch gezien nog steeds hoog. 50% nu tegen gemiddeld 28%. 7% van de respondenten geeft aan ontevreden te zijn over het bedrijfsresultaat.

De verwachtingen ten aanzien van het bedrijfsresultaat voor het derde kwartaal zijn lager dan in het tweede kwartaal. Uiteraard kan dit worden veroorzaakt door de 'dure' vakantieperiode. Per saldo geeft nu 9% aan een beter bedrijfsresultaat te verwachten. Dit was in het eerste kwartaal 19%. Onder de machinebouwers zitten veel bedrijven die een beter bedrijfsresultaat verwachten.

Het aantal bedrijven dat aangeeft winst te maken ligt in het tweede kwartaal met 75% op een vergelijkbaar niveau als de voorgaande kwartalen. Een op de vijf bedrijven draait break-even en 6% maakt verlies.

INVESTERINGEN IN HET MACHINEPARK

In het tweede kwartaal geven weer net iets meer ondernemers aan het komende halfjaar minder te zullen gaan investeren in hun machinepark. 21% verwacht meer te gaan investeren tegen 28% die aangeeft minder te zullen gaan investeren. •

In deze editie van de Economische Barometer zijn de mechanisatiebedrijven en de fabrikanten en importeurs van landbouwmachines niet meegenomen. In de grafieken worden de positieve en negatieve antwoorden of het saldo weergegeven. De antwoorden geven geen absolute indicatie.

Realisatie, waardering en verwachting

De waardering van de orderportefeuille ligt in het tweede kwartaal van 2019 nog steeds op een redelijk niveau en is weer iets toegenomen ten opzichte van het eerste kwartaal. Per saldo (positieve verminderd met de negatieve reacties) geeft 40% van de ondernemers aan tevreden te zijn over de orderpositie. Vergeleken met de ontwikkeling van de orderpositie in het eerste kwartaal van 2019, dan neemt deze in het tweede kwartaal in tegen-

stelling tot de verwachtingen van het vorige kwartaal toch weer iets af. Deze afname is vooral veroorzaakt door het klein aandeel bedrijven dat hogere verkoopprijzen (hoofden te) rekenen. In het eerste kwartaal verwachtte het MKB-metaal een toename van de groei in het tweede kwartaal. De sector verwacht ook voor het derde kwartaal een verdere groei van de orderportefeuille, al neemt de groei wel weer wat af.

DE ZON SCHIJNT! TIJD OM EEN PARAPLU TE KOPEN!

Scenario's om in slechte tijden overeind te blijven

Zoals blijkt uit de meest recente cijfers van de Economische Barometer, staat het MKB-metaal er gunstig voor. Vergeten lijkt het rampzalige jaar 2008 en inmiddels heeft een complete basisschoolgeneratie de woorden 'economische crisis' nog nooit gehoord aan de ontbijttafel. Maar wat niet is, kan weer komen. En heeft Nederland eigenlijk iets geleerd van de vorige crisis?



Scenario's verzinnen voor slechtere tijden doe je in goede tijden (Beeld: Robyn Wheatley)

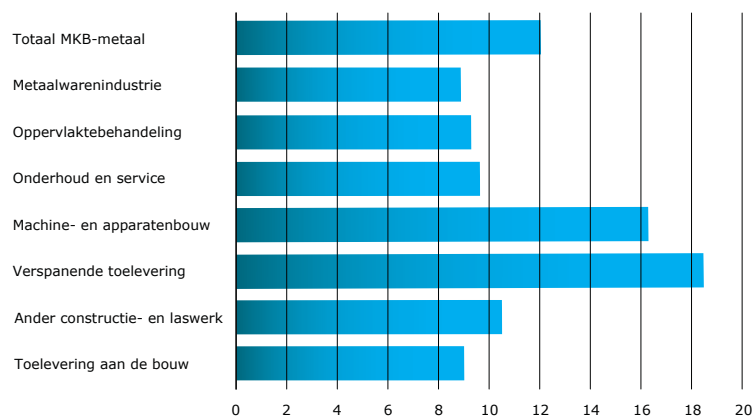
Dat het goed gaat in de sector, is in een beperkt aantal woorden het verhaal van de Economische Barometer over het tweede kwartaal. De vraag is iets teruggelopen, maar er is nog steeds sprake van groei. Dus waarom zouden we ons zorgen maken? Als het goed is hebben ondernemers in de afgelopen jaren waarin de zon boven de maakindustrie scheen, hun dak gerepareerd. Ze zijn slimmer gaan produceren, hebben nieuwe machines aangeschaft, hebben nieuwe medewerkers aangesteld: dus wat kan hen gebeuren?

AFSCHEID NEMEN

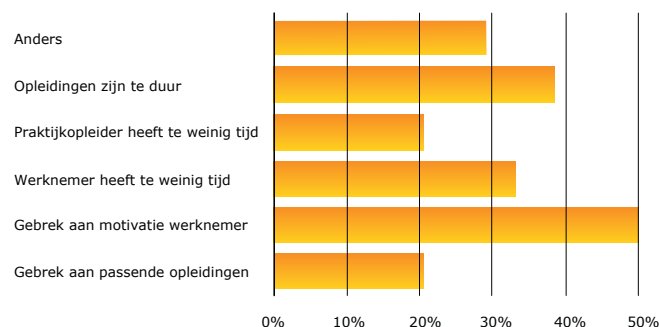
Maar wat als de vraag toch verder terugloopt, of erger nog, de vraag droogt abrupt op, zoals tien jaar geleden is gebeurd. Wat doen ondernemers dan? Dan leveren die mooie machines ineens geen geld meer op. Maar de kosten van die machines draaien wel door, net als de personeelskosten. Dat kan een ondernemer misschien een paar maanden volhouden, maar wat dan? Opties kunnen zijn het schrappen in de kosten of het ontslaan van personeel. Dat laatste doen mkb-ondernemers niet graag, want de kennis van de medewerkers is het echte kapitaal van het bedrijf. Afscheid nemen van medewerkers maakt het in een tijd van vergrijzing in de toekomst nog lastiger om het onderscheid te maken ten opzichte van de concurrenten als bepaalde kennis niet meer in huis is.

Voor veel van dit soort dilemma's zijn ondernemers ooit komen te staan. Er zijn ondernemingen die zwaar hebben geleden in de crisis, maar die door slimme besluiten en een op de toekomstgericht plan van aanpak uiteindelijk veel sterker zijn geworden. Er is geen gegarandeerd recept. Ondernemers moeten ook geluk hebben en soms kunnen ze het geluk een beetje naar hun handzetten. Een crisis kent meerdere oorzaken en gevolgen. In dit artikel gaat het over de gevolgen van te weinig nieuwe opdrachten door een inzakkende conjunctuur.

Gemiddeld aantal uren opleiding per medewerker per jaar



16% van de respondenten vindt dat er te weinig wordt opgeleid. Redenen waarom er te weinig wordt opgeleid zijn:



MENSEN MAKEN HET VERSCHIL

Bij benchmarks in vele sectoren, en de metaal-sector is daarop geen uitzondering, blijken vaak dat er significante verschillen zitten in de bedrijfsresultaten van bedrijven die dezelfde producten of diensten leveren. Waarom is de toegevoegde waarde per werknemer in onderneming A veel groter dan van zijn concurrent onderneming B? Wat doet A dan beter? Heeft A modernere machines dan B, kan A gewoon betere prijzen voor zijn producten realiseren of heeft B misschien gewoon domme pech? Bij een

Zijn mensen ontslaan, is voor een mkb-ondernemer zijn laatste redmiddel. Veel slimmer is het om de tijd waarin deze medewerkers niet meer productief in te zetten zijn, te gebruiken om het bedrijf voor te bereiden op de toekomst. Door hen juist in deze periode opleidingen te laten volgen, maakt een ondernemer van de nood een deugd. De investering in opleidingen maakt dat de medewerker nog waardevoller wordt voor het bedrijf. Met de nieuwe kennis en

vaardigheden worden slimmere producten ontwikkeld, wordt het productieproces beter in de hand gehouden en wordt de voorsprong op de concurrentie nog groter.

INTENSIEVE TRAINING

Dit klinkt als een logische theorie waarvan in de praktijk bewezen is dat het werkt. De Frankfurter Allgemeine Zeitung heeft in mei jl. een artikel over dit onderwerp geschreven.

‘Mensen ontslaan, is voor een ondernemer zijn laatste redmiddel’

nauwkeurige analyse van de gegevens blijkt vaak dat A slimmer produceert en het bedrijf zijn medewerkers en machines efficiënter inzet. Bovenal blijkt vaak dat de beter presterende onderneming slimmere producten levert. Het verschil zit hem in de mensen. Goed opgeleide medewerkers halen meer uit de geavanceerde machines. En bedenken betere oplossingen voor het probleem dat een klant voorlegt. Het concurrentievoordeel zit dus voor een groot deel in kennis en vaardigheden van de mensen die in het bedrijf werken. Medewerkers die het verschil maken tussen een goed of slecht lopend bedrijf, beschikken over kennis van productie, productietechnieken en productontwikkeling. Zij zijn de laatsten waar een ondernemer afscheid van zou moeten nemen. Met deze wetenschap is het gemakkelijker te ontdekken hoe een ondernemer economisch zwakke tijden overleeft en er zelfs sterker uit komt.

Opleiding en arbeidsproductiviteit

De arbeidsproductiviteit wordt uitgedrukt in toegevoegde waarde per (fulltime) medewerker per jaar. Toegevoegde waarde wil zeggen de jaaromzet minus de bijbehorende inkoop. Kort gezegd hebben we het hier over de brutomarge per fulltime medewerker per jaar.

De arbeidsproductiviteit verschilt sterk per bedrijf en per sector. Een verspanend bedrijf met ‘dure’ machines en goed betaalde programmeurs heeft in de regel een veel hogere arbeidsproductiviteit dan een montagebedrijf waarbij lager betaalde monteurs met enkel een gereedschapskist werken. De verspaner zal een veel hoger uurtarief bij zijn klant in rekening kunnen brengen dan het montagebedrijf. Dat arbeidsproductiviteit niet direct iets zegt over winstgevendheid blijkt uit het gegeven dat het verspanende bedrijf veel hogere kosten heeft dan het montagebedrijf.

Wel is het zo dat zowel het verspanende- als het montagebedrijf hun productiviteit kunnen verbeteren. Dit kan in grote lijnen op drie manieren worden gerealiseerd:

- Kwalitatief betere arbeid

De arbeidsproductiviteit binnen een bedrijf kan toenemen door de verbetering van de kwaliteit van arbeid. Dit kan worden bereikt door het hoger opleiden van medewerkers of door het aantrekken van meer ervaren werknemers. Een hoger opgeleide met veel ervaring is doorgaans productiever dan een laaggeschoolde werknemer zonder ervaring.

- Kapitaalverdieping

Een andere manier om de toegevoegde waarde te verbeteren is als een bedrijf arbeid vervangt door bewerkingsmachines of robots. Voor dezelfde productie is immers minder arbeid nodig. Onder kapitaal worden investeringsgoederen verstaan, zoals gebouwen, (bewerkings-)machines en software.

- Efficiëntere inzet van kapitaal en arbeid

Het gedeelte van de arbeidsproductiviteitsverbetering dat niet verklaard kan worden door extra inzet van kapitaal of arbeid kan omschreven worden als efficiëntere productie. Het efficiënter omgaan met bestaande productiemiddelen. Voorbeelden hiervan zijn technologische vooruitgang, schaalvoordelen of toenemende bezettingsgraden.



Medewerkers die het verschil maken tussen een goed of slecht lopend bedrijf, beschikken over kennis van productie, productietechnieken en productontwikkeling (Beeld: Sander van der Torren).

Lijdend voorwerp van het artikel was Trumpf, geen onbekende naam in de wereld van metaalbewerkingsmachines. Het bedrijf werd zwaar getroffen door de crisis: de omzet daalde destijds in één jaar met 37%. Met behulp van een speciale regeling werd in 2008 de arbeidstijd van werknemers tot nul teruggebracht, waarbij de vrijgekomen tijd werd besteed aan het opleiden van medewerkers. Het bedrijf heeft tegelijkertijd ook medewerkers van haar klanten opgeleid. Deze intensieve training van de medewerkers van het bedrijf en van de klanten heeft nieuwe inzichten opgeleverd. Hierdoor verbeterde het bedrijf bestaande producten, ontwikkelde het nieuwe producten en produceerde het slimmer. Toen de markt uiteindelijk weer ging aantrekken, was het bedrijf klaar voor de toekomst. Met de nieuwe producten en de verbe-

terde processen had men een voorsprong verkregen op de concurrentie en kon daardoor sterk groeien. In 2017/2018 lag de omzet maar liefst 66% boven het niveau van het boekjaar 2007/2008. Het bedrijf is er bijzonder trots op dat het in de crisisjaren geen mensen heeft hoeven te ontslaan.

FOCUS OP TOEKOMST

Om een eventuele toekomstige crisis adequaat het hoofd te kunnen bieden, heeft Trumpf vandaag de dag een team van mensen uit verschillende gremia uit de onderneming samengesteld. Er zijn scenario's ontwikkeld die, afhankelijk van de aard van de crisis, kunnen worden gebruikt om snel adequate maatregelen te treffen in geval van een economische crisis. Er is een spaarstelsel ingesteld waardoor werk-

nemers overuren niet direct vergoed krijgen, maar die kunnen worden opgenomen in economisch zwakkere tijden. Opleiding, verdieping van kennis en vaardigheden zullen ook dan weer worden gebruikt om de voorsprong verder te vergroten. Het scenario omvat ook ingrijpende en impopulaire maatregelen die worden genomen als dat echt nodig is. Ook daar moet je rekening mee houden als ondernemer. Maar essentieel is een focus op de toekomst. Om datgene te doen waarmee het bedrijf sterker wordt en dus ook in het belang is van de medewerkers. Zij verbeteren hun toekomstperspectief door zich bij te scholen, waardoor hun positie op de arbeidsmarkt versterkt. En daarmee blijkt ook nu weer dat opleiding en scholing in ieders belang is. Zowel voor de ondernemer als voor de medewerkers. •