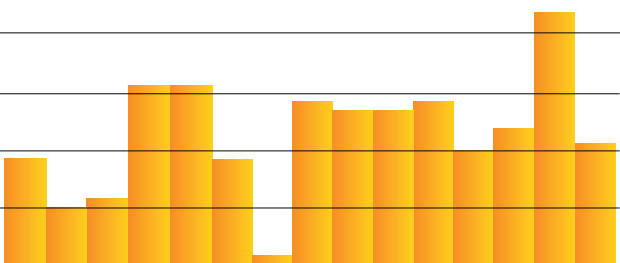


BAROMETER Q3 2016

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB-METAAL



ORDERPORTEFEUILLE BUITENLAND AFGENOMEN



TOELEVERANCIERS MOETEN MEE-EVOLUEREN



INVESTEREN, HET ULTIEME ONDERNEMERSVERTROUWEN

Een pas op de plaats?

In vergelijking met het vorige kwartaal laat onze economische barometer een iets minder gunstig beeld zien over het derde kwartaal 2016. Natuurlijk, het derde kwartaal wordt altijd beïnvloed door de vakantieperiode, maar helemaal gerust zijn we er niet op. Wat vooral bijzonder is, is dat de orderpositie is afgenomen en dat het de export is die een gevoelige teruggang laat zien. En dat wijkt toch behoorlijk af van de trend die we de laatste jaren zagen: de export was altijd de motor van de economie. Ook de voortuizichten voor het vierde kwartaal laten wat te wensen over; relatief veel bedrijven verwachten een vertraging in de groei van de orderportefeuille: en ook hier is de vertraging in de export groter dan in de binnenlandse markt. We moeten hier echter geen overhaaste conclusies uit trekken: niet ieder kwartaal kan de trend zich positief ontwikkelen; het is nu eenmaal zo dat de wereld en dus ook de afzetmarkten waar onze sector levert steeds hectischer wordt.

Dat zien we de laatste tijd ook bij onze oosterburen: positieve en negatieve maanden wisselen elkaar met enige regelmaat af, waarbij uiteindelijk het positieve overheerst. Ik hou me dan ook graag vast aan de sterke stijging van het productenvertrouwen zoals het CBS dat eind september publiceerde. De bereidheid van ondernemers om te investeren is nog steeds op een zeer acceptabel niveau, waardoor het onderliggende sentiment vertrouwen inboezemt. En dat investeren is nodig, met name nu we aan de vooravond staan van steeds snellere technologische ontwikkelingen die bepalend zijn voor de toekomst van onze samenleving.



Hectiek op de afzetmarkten maakt dat een goede spreiding van de orderportefeuille steeds belangrijker wordt. En dan kijk ik niet alleen naar het aantal klanten en de omvang van de klanten, maar ook naar de sectoren waar een onderneming van afhankelijk is. Die spreiding naar sectoren is helaas niet voor iedere ondernemer weggelegd: als je een OEM'er bent of een hoog gespecialiseerde toeleverancier aan bijvoorbeeld de automobielenindustrie dan is die spreiding over sectoren natuurlijk lastig. Maar voor heel veel toeleveranciers is die spreiding wel mogelijk, waardoor je minder gevoelig wordt voor cyclische en conjuncturele ontwikkelingen. En dan is zo nu en dan een pas op de plaats niet zo verontrustend.

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.

MKB-metaal: na het zoet komt iets minder zoet

Een zeer positief tweede kwartaal schiep hoge verwachtingen en daardoor vallen de uitkomsten uit de Economische Barometer voor het MKB-metaal over het derde kwartaal van 2016 tegen. Er is wederom groei, maar die is wel een stuk lager. De orderportefeuille binnenland is voor het eerst in drie jaar afgenomen en de orderportefeuille buitenland is voor het eerst sinds de crisis afgenomen. De verwachtingen voor de orderportefeuille buitenland voor het vierde kwartaal is sterk afgenomen t.o.v. voorliggende kwartalen.

Een oorzaak voor het minder positieve kwartaal kan gevonden worden in het effect van de seizoensinvloeden. Het is ook zeker niet zo dat na een minder kwartaal alle seinen ineens op rood zouden staan, integendeel per saldo is er in het MKB-metaal nog steeds groei. Ook neemt de werkgelegenheid in de sector verder toe en zijn de verwachtingen voor de binnenlandse orderportefeuille heel behoorlijk te noemen. Tegelijkertijd leidt een lagere orderportefeuille niet direct tot een lagere winstgevendheid. Voor de terugval van de buitenlandse orderpositie lijkt er echter meer aan de hand. Dit kan een gevolg zijn van de sterk wisselende berichten over de industrie in Duitsland.

ORDERPORTEFEUILLE

In het derde kwartaal is de binnenlandse orderpositie ten opzichte van het tweede kwartaal sterk afgenomen. Voor de binnenlandse orderpositie geldt dat deze in het derde kwartaal eigenlijk nooit groeit of zelf iets afneemt. Wat opvalt is dat de binnenlandse orderpositie bij aan de bouw toeleverende bedrijven is toegenomen, terwijl die onder de verspanende bedrijven sterk is afgenomen. De waardering van de orderpositie is in het derde kwartaal gelijk aan die in het derde kwartaal van vorig jaar en iets afgenomen ten opzichte van het tweede kwartaal. Voor de verwachtingen voor het vierde kwartaal geldt hetzelfde als voor de waardering van de

orderportefeuille; deze zijn afgenomen ten opzichte van het tweede kwartaal en gelijk aan een jaar geleden. Op de vragen over de binnenlandse orderpositie geven de oppervlakte behandelde de meest positieve respons. Daarnaast zijn ook de service en onderhoudsbedrijven positiever dan gemiddeld in het MKB-metaal.

De orderpositie buitenland is ten opzichte van het tweede kwartaal iets afgenomen. Dit is voor het laatst gebeurt in september 2009! De waardering van de orderportefeuille buitenland is, anders dan de afname doet vermoeden, redelijk te noemen. Per saldo geeft 18% aan deze als gunstig te bestempelen tegen 31% in het vorige kwartaal. De verwachtingen voor het vierde kwartaal zijn minder positief. Vorig kwartaal gaf per saldo 37% van de respondenten aan een beter derde kwartaal te verwachten, terwijl nu per saldo maar 6% een beter vierde kwartaal verwacht (een jaar geleden was dat nog 23%).

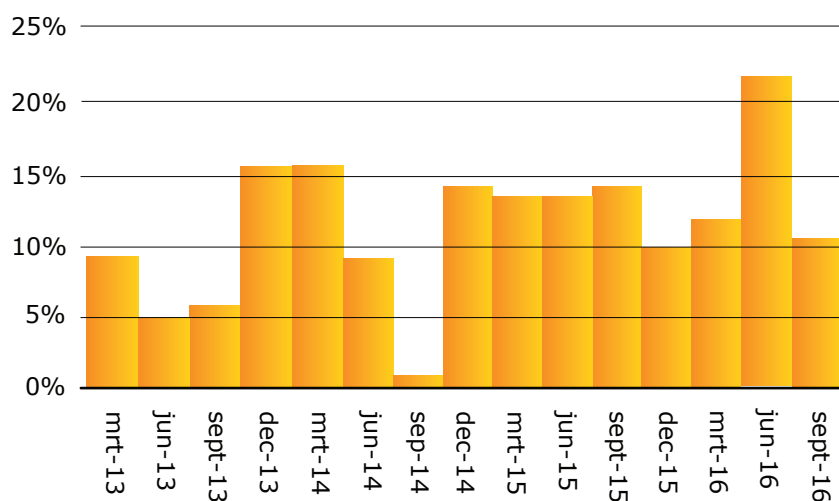
De gemiddelde orderportefeuille is met ruim een halve week afgenomen ten opzichte van het vorige kwartaal, van 9,5 naar 8,8 week.

PERSONEEL

Bij de respondenten van de Economische Barometer werken gemiddeld 16 medewerkers in vaste dienst. Zij hebben daarnaast gemiddeld 1,9 fte flexibel personeel. Bij 18% van de bedrijven werken meer medewerkers dan in het vorige kwartaal, terwijl er bij 7% minder mensen werken. Per saldo levert dat een toename op. Voor de medewerkers op een flexibel contract geldt dat de toename iets minder was.

Een derde deel van de respondenten heeft tenminste een vacature. Gemiddeld hebben deze bedrijven 1,6 vacatures. Afgezet tegen alle medewerkers, hebben de respondenten voor 3% van hun personeelsbestand vacatures open staan. De verspaners hebben de meeste vacatures beschikbaar, de helft van deze bedrijven heeft een vacature openstaan. Voor alle sectoren geldt dat de

Stand van het MKB-metaal



ondernemers verwachten deze vacatures binnen een half jaar in te vullen.

BEDRIJFSRESULTAAT

De afname van de groei leidt ook tot een afname van het bedrijfsresultaat. In het derde kwartaal heeft per saldo 3% van de bedrijven een minder goed bedrijfsresultaat gerealiseerd, net als in het derde kwartaal van 2015. In het tweede kwartaal van dit jaar realiseerde per saldo 11% van de bedrijven nog een beter bedrijfsresultaat. De waardering van het bedrijfsresultaat is wat afgenomen ten opzichte van het tweede kwartaal van per saldo 39% in het tweede kwartaal naar 30% nu. De verwachtingen voor het vierde kwartaal zijn in het licht van de resultaten van deze barometer 'goed' te noemen.

De winstgevendheid ligt als gevolg van het mindere derde kwartaal iets lager dan in het tweede

kwartaal, maar nog wel boven de voorliggende periodes. 70% van de bedrijven maakt winst, 9% verlies en 21% draait break-even.

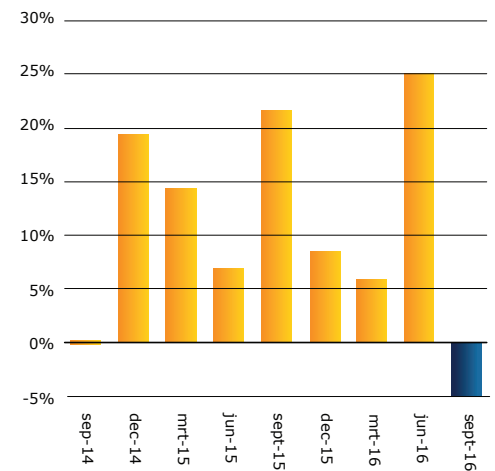
PRIJZEN

Ondanks de afname van de orderportefeuille in het derde kwartaal hebben weer iets meer ondernemers hun verkoopprijzen wat kunnen verhogen (11%) dan er ondernemers waren die de verkoopprijzen moesten verlagen (8%). De prijsdruk onder de machinebouwers is groot.

INVESTERINGEN

De investeringsverwachtingen zijn per saldo al jaren negatief, ook voor de crisis. In de afgelopen anderhalf jaar hebben de investeringsverwachtingen een trend waarbij deze elk kwartaal minder negatief werd. De afname van de orderportefeuille in het derde kwartaal heeft deze trend helaas doen keren. Opvallende uitzonde-

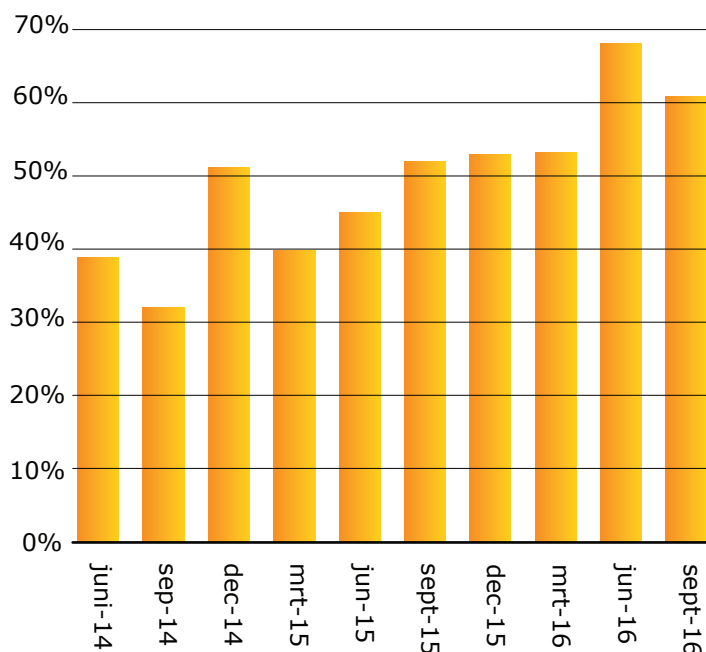
Ontwikkeling orderpositie buitenland



ringen hierop zijn de metaalwarenbedrijven en de oppervlaktebehandelaars, waar beduidend meer ondernemers verwachten het komende halfjaar meer te gaan investeren dan dat er ondernemers zijn die verwachten minder te zullen gaan investeren. •

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

Saldo winst of verlies



TEKST: TONY VAN DER MEER
 BEELD: JOOST DUPPEN

OPSCHUIVEN OF OPZIJ GESCHOVEN WORDEN ‘Toeleveranciers moeten mee-evolueren’

De Van Hoof Groep bestaat uit drie metaalbedrijven en is door dan weer afzonderlijk en dan weer door de krachten te bundelen, uitgegroeid tot een co-engineer van bedrijven als ASML, Siemens en Bosch. “Wij maken een klant slimmer omdat wij meedenken”, zegt Nicol van Hoof, eigenaar van Van Hoof Groep.

Afhankelijk zijn van één of twee grote klanten, ‘u vraagt, wij draaien’ en vooral niet meedenken met de klant: het zijn die toeleveranciers die het de komende jaren in meer of mindere mate lastig zullen krijgen. Nieuwe technologieën, procesinnovaties en de vraag van klanten naar

meer flexibiliteit en snellere levertijden dwingen toeleveranciers mee te gaan met die veranderingen in de keten. “Als dat van vandaag op morgen moet gebeuren zit er nu al iets scheef”, vindt Nicol van Hoof, eigenaar van Van Hoof Groep met vestigingen in Asten en Valkens-

waard. De Van Hoof Groep bestaat uit drie metaalbedrijven met elk een eigen specialiteit. NIMA Speciaalwerk BV vervaardigt hoogwaardige mechanische componenten; Van Eijk Transmissie produceert nauwkeurige aandrijfcomponenten; HMF Nederland is sterk in esthetisch en constructief plaatwerk. Los van elkaar bieden ze het beste in de metaal, maar samen wordt een nog hoger niveau bereikt. Door het dan weer afzonderlijk, dan weer bundelen van de verschillende disciplines is Van Hoof doorgroeid van toeleverancier die weliswaar nog steeds geworteld is in het traditionele toelevermodel (alleen klantorder-produceren en



‘Wij zijn goed in technische oplossingen; daar moeten we het ook bij laten’, vindt Nicol van Hoof, eigenaar van Van Hoof Groep.



Juist door de unieke combinatie van drie bedrijven is Van Hoof in staat om een klant te ontzorgen.

weinig toegevoegde kenniswaarde), naar een co-engineer van bedrijven als ASML, Siemens en Bosch. “Wij maken een klant slimmer omdat wij meedenken”, zegt Van Hoof. “En dat meedenken zit in het proces van de klant.”

PASSIE VOOR TECHNIEK

Het succesvol zijn in een steeds veranderende markt en keten is iets dat in de loop der jaren gegroeid is maar heeft ook alles te maken met de historie van het bedrijf. Vader Frans van Hoof, financieel adviseur met een eigen adviesbureau maar met een passie voor techniek, nam in 1986 van één van zijn klanten het bedrijf Lasto over, dat hij daarna omdoopte tot HMF Nederland. “Het overgenomen bedrijf was in basis een lasbedrijf”, zegt Van Hoof. “Mijn vader heeft het bedrijf omgevormd tot een toeleverend bedrijf dat fijn las- en plaatwerk uitvoerde. In die tijd hielden we ons bezig met voornamelijk stand- en interieurbouw.”

CHINA

In de jaren negentig zag Van Eijk Transmissie in Asten het levenslicht. Dit bedrijf was van oorsprong

specialistische toeleverancier van rechte vertandingen en werd door van Frans van Hoof en Harry van Eijk opgericht. Op het moment dat Nicol in 2000 in het bedrijf stapte, kwam ook het besef dat het bedrijf zich verder moest ontwikkelen. Van Hoof: “Plaatwerken en vertandingen hebben niet zoveel met elkaar te maken. In eerste instantie zijn we op zoek gegaan naar een bedrijf met een eigen product waarvoor we onze andere twee bedrijven konden inzetten.” Het was in de tijd dat China dé bedreiging leek voor het voortbestaan van Nederlandse toeleveranciers en het strategisch slimmer leek een oem'er te zijn. De switch bleef uit door de nuchtere conclusie dat een eigen product ook vermarkt moet worden. “Productmarketing is niet ons ding. Schoenmaker blijf bij je leest was dus het motto”, vertelt Van Hoof. “Wij zijn goed in technische oplossingen; daar moeten we het ook bij laten.” Wel werd een nieuwe loot aan de Van Hoof Groep toegevoegd: NIMA Speciaalwerk BV. Het van oorsprong Venrayse bedrijf is expert op het gebied van fijnmechanisch verspanen. Van Hoof: “Met de komst van NIMA Speciaalwerk werden de bestaande expertises op gebieden als

plaatwerk en aandrijfcomponenten aangevuld met specialismen als assembleren en frezen en in het algemeen de productie van hoogwaardige componenten en mechanische modules.”

‘We hebben die drie bedrijven niet voor niets samengebracht’

ZELFSTANDIG

In eerste instantie opereerden de drie bedrijven zelfstandig. “Men ging afzonderlijk op pad naar klanten en kwam terug met de welbekende ‘u vraagt, wij draaien’-order. Er was wel een soort van cross-selling maar meer in de zin van ‘ik stuur mijn collega ook langs’. Maar natuurlijk hadden we die drie bedrijven niet voor niets samengebracht. Langzamerhand is het besef ontstaan dat juist door de unieke combinatie van deze drie bedrijven we in staat zijn om een klant te ontzorgen”, aldus Van Hoof. De econo-



‘We leveren net zo lief aan een éénpitter als aan een beursgenoteerde onderneming’

mische crisis versnelde dit inzicht, de stappen werden genomen. Allereerst zette het bedrijf één commerciële man in die het hele verhaal kon vertellen. Dat leidde uiteindelijk tot een compleet andere manier van werken: “We zijn veranderd van drie toeleverbedrijven van monodelen naar één bedrijf dat subsamenstellingen aanbiedt. We bouwen steeds meer samen. Dat zijn wel subs, geen machines. Wij bieden nu de klant een pakketje aan”, legt Van Hoof uit. “Een klant komt bij ons voor tandwielen maar wij kunnen ook een stukje draaien en frezen en plaatwerk doen. De toegevoegde waarde die we daar dan instoppen, is dat we het graag met hem samen bouwen. We voegen een in principe simpel verspanend productje toe dat voor de klant een enorme toegevoegde waarde heeft. Daardoor schuiven we op in de keten.”

FOCUS

Tot een jaar geleden was Van Hoof erg gefocust op total cost of ownership; samen met de klant kijken hoe de kosten zo laag mogelijk blijven. Van Hoof: “Nu kijken we steeds meer naar hoe we het proces van de klant en ons proces beter kunnen integreren. Voor een bepaalde klant leveren we bijvoorbeeld aan de lijn. Onze focus ligt nu meer op het moment dat de klant een bepaald product wenst, wanneer hij welke informatie beschikbaar heeft en hoe we kunnen zorgen dat die keten zo snel mogelijk kan reageren. Bepaalde stukken plaatwerk liggen hier al op voorraad en we monteren het af met onderdelen.”

COMPLEX

Daarmee wordt het ‘Internet of Things’ ook steeds belangrijker voor het bedrijf, net als ict. “Dat beseffen we ook”, beaamt Van Hoof. “In het plaatwerk koppelen we nu procesonderdelen aan elkaar zodat er een betere afstemming is van de verschillende productieprocessen. Maar het is wel een complex verhaal, Internet of Things gaat veel verder. Onze omzet komt voor 25 procent uit Duitsland. Als wij het in Nederland hebben over Smart Industry praten wij niet alleen over het IT-stuk maar ook over automatisering. In Duitsland praten ze over Industrie 4.0 en hebben ze het vooral over gegevensstromen. En dat heeft niets te maken met seriematigheid want gegevensstromen zijn alleen interessant met wisselende factoren.”

MEE-EVOLUEREN

Alle veranderingen, subtiele en drastische koerswijzigingen van het bedrijf kwamen niet uit de lucht vallen. Soms was het strategie, maar vaak ook mee-evolueren met de klant. Van Hoof: “De markt beweegt zich sneller, dat veroorzaken wij als Van Hoof Groep niet. Dat doen we met zijn allen. De consument wil ieder jaar een nieuw mobieltje. Vroeger werden er duizenden gemaakt en die lagen op de schappen tot ze op waren en er nieuwe werden gemaakt. Nu willen wij allemaal sneller iets anders. Onze klanten moeten daardoor ook steeds sneller omschakelen. Dat betekent dat onze klant een andere vraag heeft. Wij zijn ook nog eens van de ‘bol.com’-generatie. Vandaag besteld, morgen in

huis. Dat kan niet, maar we moeten wel nadenken over hoe we dat zo dicht mogelijk kunnen benaderen.”

MARKTEN

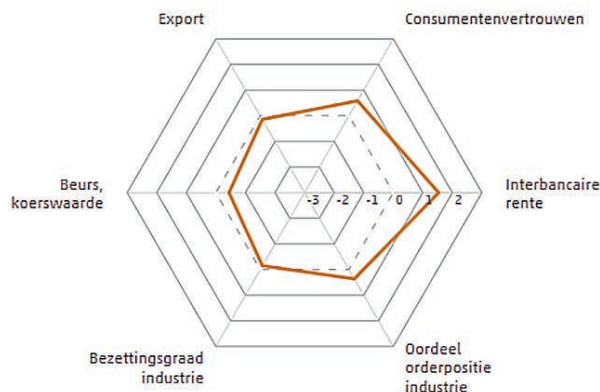
De klantenkring van het bedrijf is divers en breed, net als de markten waarin het opereert. “We hopen daarmee dat als er een deel van de markt wegvalt, we dat compenseren door groei in een andere markt”, zegt Van Hoof. “Maar we zitten in bepaalde markten wel sterker dan in andere markten.” Wat ook helpt is dat Van Hoof is gevestigd in dé regio van de hightech. “Wij leveren ook aan ASML maar ik probeer niet te afhankelijk te worden van één partij, we zoeken het in de mix. We leveren net zo lief aan een éénpitter als aan een beursgenoteerde onderneming.” Nuancerend: “Maar als ASML niest, hebben we er allemaal last van. Want uiteindelijk vissen we wel in dezelfde vijver.”

CONCURRENT

In de Eindhovense regio wordt veel samengewerkt en veel kennis gedeeld. Het kan en het werkt er. Van Hoof: “Je zit soms samen met een knalharde concurrent in hetzelfde clubje maar daar hoeft je geen last van te hebben want de markt is groot en het motto is ‘leven en laten leven’. Samenwerken wordt ook steeds belangrijker, dat is het al in vergelijking met vijftien jaar geleden. Kennisdelen met elkaar is gewoon en deuren gaan open, ook voor collega-bedrijven. Dat is in deze regio normaal, anders heeft Brainport ook geen zin.”

Investeren, het ultieme ondernemersvertrouwen

Terwijl de meeste seinen op groen staan, geeft 33% van de ondernemers aan het komende halfjaar minder te gaan investeren, 53% denkt net zo veel en 14% denkt meer te gaan investeren. Opgemerkt moet worden dat de verschillen de afgelopen kwartalen minder groot zijn dan ze de afgelopen acht jaar zijn geweest. De laatste keer dat er onder de ondernemers in het MKB-metaal meer positieve dan negatieve reacties waren op de vraag: denkt u meer of minder te gaan investeren, was in maart 2008!



Over het algemeen kan geconcludeerd worden dat het ondernemersvertrouwen langzaam maar zeker aan het groeien is.

Uit de Economische Barometer blijkt dat de investeringsverwachtingen sterk verschillen tussen de diverse sectoren. Sector als de verspaning en de machinebouw scoren in het derde kwartaal overal redelijk en geven dan ook aan het komende halfjaar minder verwachten te investeren in machines. De metaalwarenbedrijven daarentegen scoren heel behoorlijk in het derde kwartaal en relatief veel bedrijven (bijna 60%) geven aan het komende halfjaar meer te zullen gaan investeren dan ze de afgelopen halfjaar gedaan hebben.

WANNEER INVESTEREN

Het moment waarop ondernemers gaan investeren verschilt natuurlijk per sector en per bedrijf.

Voor de meeste ondernemers geldt dat de volgende factoren een belangrijke invloed hebben of zij over gaan tot het doen van investeringen:

- orderpositie binnen- en buitenland
- bezettingsgraad
- rente
- ontwikkeling beurskoersen
- consumentenvertrouwen

Als we naar bovenstaande factoren kijken en we leggen daar de berichten van het CBS, DNB en de uitkomst van de Economische Barometer van het MKB-metaal van de afgelopen kwartalen naast, dan kunnen we constateren dat:

- het MKB-metaal ondanks het wat teleurstellende derde kwartaal, het afgelopen jaar overwegend positief is over de orderpositie van zowel het binnen- als buitenland. Daarnaast rapporteert het CBS eind september dat het producentenvertrouwen van de industrie in september fors is toegenomen;
- de bezettingsgraad van de industrie langzaam maar zeker toe neemt richting een gezonde 84%;
- de rente extreem laag is waarbij wel opgemerkt moet worden dat met name de kleinere bedrijven moeite hebben om aan het 'goedkope kapitaal' te komen om daarmee te kunnen investeren;
- de beurskoersen mede dankzij de lage rente, na een moeilijke tweede helft van 2015 en dito start van 2016, het afgelopen halfjaar weer stijgen;
- het consumentenvertrouwen in september aanzienlijk gestegen is.

GESTAGE GROEI VERWACHT

De uitkomst van de Economische Barometer laat ook zien dat steeds meer bedrijven in staat zijn hun verkoopprijzen te verhogen en dat de winstgevendheid van de sector toeneemt. In de Economische Ontwikkelingen en Vooruitzichten over de eerste helft van 2016 geeft De Nederlandse Bank aan een gestage groei van de bedrijfsinvesteringen te verwachten. Voor 2017 en 2018 verwacht DNB dat in lijn met de aantrekkende bbp-groei, de bedrijfsinvesteringen in een hoger tempo toe zullen nemen.

Over het algemeen kan geconcludeerd worden dat het ondernemersvertrouwen langzaam maar zeker aan het groeien is. Dit geldt ook voor de ondernemers in het MKB-metaal. Op grond van de genoemde ontwikkelingen mag worden verwacht dat op korte termijn het aantal bedrijven in het MKB-metaal dat meer denkt te gaan investeren het aantal ondernemers dat verwacht minder te gaan investeren, overstijgen. •