

BAROMETER Q1 2013

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL

KANSEN
PAKKEN

7,3

VOORZICHTIG OPTIMISME

4

De Economische Barometer van het eerste kwartaal van 2013 laat een contrastrijk beeld zien. De resultaten van ondernemers in het mkb-metaal zijn gemiddeld onverminderd slecht, maar de verwachtingen voor het volgende kwartaal zijn iets positiever. Stijgt het ondernemersvertrouwen?

SPECIALISEREN IN PRODUCTEN

7

Schouten en Visschers Metaalwarenfabriek BV bestaat dit jaar tachtig jaar. De recessie ging niet geheel onopgemerkt voorbij aan het in Epe gevestigde bedrijf. Toch bleef de schade meer dan beperkt door het tijdig verleggen van de koers.

ANTICYCLISCH INVESTEREN

9

Het nieuwe deel van het pand van De Rooy Slijpcentrum in Nuenen lijkt met veel bravoure uit te stralen 'Crisis? Welke crisis?'. Binnen staan nieuwe investeringen. De drie broers Marc, Dirk en Adam de Rooy zijn optimistisch: "Wij hebben een voorsprong op bedrijven die nu nog moeten gaan investeren".



EN VERDER...

6 Met succesvolle koerswijziging de crisis door

Arendsen Plaatwerk maakt bewuste keuzes en heeft zichzelf ontwikkeld tot een buitenbeentje in de plaatbewerking.

8 Feniks Engineering denkt graag out of the box

Het bedrijf uit Assen draait ook met tegenwind goed.

10 Export sleutel economische groei

Deze vaste rubriek analyseert de uitkomsten van de Economische Barometer mede door ze te vergelijken met andere onderzoeken en publicaties.

Colofon

Dit katern genaamd Barometer is een bijlage bij Metaal & Techniek, vakblad voor het midden- en kleinbedrijf in de metaal en tevens het officiële orgaan van Koninklijke Metaalunie. Dit katern verschijnt elk kwartaal en is gebaseerd op de Economische Barometer; het kwartaalonderzoek onder leden van Koninklijke Metaalunie naar de economische stand van de mkb-metaal.

Uitgave

mybusinessmedia

Adres

Essebaan 63c, 2908 LJ
Capelle aan den IJssel
Postbus 8632, 3009 AP Rotterdam
Tel.nr. +31 (0)10 289 40 78
Faxnr. +31 (0)10 289 40 76

Uitgever

MYbusinessmedia

Redactie

Jan Kloeze (hoofredacteur)
j.kloeze@mybusinessmedia.nl
Esther Pelgrim (eindredacteur)
Tel.nr. +31 (0)10 289 40 29
E-mail: redactie.metaaltechniek@mybusinessmedia.nl

Redactie Metaalunie

Tony van der Meer

Basisontwerp

Vormbreker Nieuw-Vennep

Advertentieverkoop

Margarita Robertson
m.robertson@mybusinessmedia.nl
Advertentieartikelen op aanvraag
+31 (0)10 289 40 69

Abonnementen Metaal en Techniek

Abonnementsprijs NL 11 nummers € 114,50.
Los nummer € 14,25 (incl. btw).
Proefabonnement 3 nummers € 19,-.
Buitenland € 129,50 (prijzen excl. 6% btw en € 3,75 administratiekosten).

Opgave abonnementen

Tel.nr. +31 (0)10 289 40 08
(tussen 09.00 en 12.00 uur)
Faxnr. +31 (0)10 289 40 76
E-mail:
metaaltechniek@mybusinessmedia.nl

Voor de algemene voorwaarden, zie
www.mybusinessmedia.nl/
algemenevoorwaarden
Bank: 1421.46.439.

Voor informatie over Koninklijke Metaalunie

Koninklijke Metaalunie
Einsteinbaan 1
Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Tel.nr. +31 (0)30 605 33 44
Faxnr. +31 (0)30 605 31 22
www.metaalunie.nl

Opmaak

De Opmaakredactie, Wehl

Infographics

Anke Nobel (anobel@euronet.nl)

Druk

Senefelder Misset, Doetinchem

©2013

MYbusinessmedia
ISSN: 0026-0479
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervaardigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. Hoewel dit tijdschrift zorgvuldig en naar beste weten wordt samengesteld, kan de uitgever niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de in dit tijdschrift gegeven informatie. Gebruikers van het vaktechnische informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar altijd mede af te gaan op hun professionele kennis en ervaring, en de te gebruiken informatie te controleren.



Nieuw katern barometer

Vanaf dit kwartaal wordt eens in de drie maanden de uitslag van onze economische barometer op een nieuwe wijze gepubliceerd, en wel in de vorm van een katern zoals dat nu voor u ligt. Het onderzoek dat aan de barometer ten grondslag ligt is ook vernieuwd: ieder kwartaal stellen we een aantal extra vragen, waarmee we een bepaald thema willen belichten. Naast de uitslag van de barometer treft u in het katern inspirerende interviews met enkele ondernemers aan, die reageren op de uitkomsten van het onderzoek of die een extra verdieping geven aan het thema dat centraal staat in het onderzoek.

In deze eerste editie hebben wij aan ondernemers de vraag voorgelegd 'hoe reageert u als ondernemer op de huidige economische omstandigheden?' Niet toevallig ook het thema van de Metaalunie Smart Solution Award die in juni wordt uitgereikt.

De economie maakt een lastige tijd door en de binnenlandse vraag staat onder druk. Het blijkt dat bedrijven die exporteren aanzienlijk betere resultaten boeken, dan bedrijven die zich voornamelijk richten op de binnenlandse markt. Voor veel bedrijven zijn er kansen op de buitenlandse

markten, maar dat geldt niet voor alle mkb bedrijven in de metaal. Sommige bedrijven zijn vooral lokaal of regionaal actief of hebben eenvoudigweg niet het juiste product om succesvol op buitenlandse markten te opereren. En dan is de vraag, wat doe je als ondernemer als de markt inzakt? Ga je bezuinigen, inkrimpen en mensen ontslaan? Of ga je markten en producten ontwikkelen, nieuwe technieken inzetten, waardoor je je kunt onderscheiden van andere ondernemers? Kies je voor specialisatie, waardoor je mogelijk meer te bieden hebt dan de concurrent? Of kies je voor verbreding van je producten- of dienstenpakket, en hoop je daardoor minder afhankelijk te worden van die markt of die techniek die nu even niet zo goed draait. Dit zijn lastige thema's, maar voor de echte ondernemer zijn het uitdagingen die ook nieuwe kansen scheppen. Tijdens de uitreiking van de Metaalunie Award op 26 juni zullen we 10 goede voorbeelden presenteren van ondernemers, die ondanks de economische omstandigheden succes weten te boeken.

*Bert Jaarsma,
Directeur Organisatie, Koninklijke Metaalunie*

SITUATIE NOG SLECHT, VERWACHTINGEN IETS POSITIEVER

Komt vertrouwen terug?

De Economische Barometer van het eerste kwartaal van 2013 laat een contrastrijk beeld zien. De resultaten van ondernemers in het mkb-metaal zijn gemiddeld onverminderd slecht, maar de verwachtingen voor het volgende kwartaal zijn iets positiever. Stijgt het ondernemersvertrouwen?

Voor u ligt de eerste Barometer nieuwe stijl, een extra bijlage van Metaal & Techniek. Elk kwartaal wil Koninklijke Metaalunie met deze bijlage meer inhoud geven aan het resultaat van de Barometer. Via analyses en interviews met ondernemers wordt nog duidelijker hoe het staat met onze sector en hoe het mkb-metaal uitdagingen als recessie, export, financiering, innovatie, onderwijs en duurzaam ondernemen met succes oppakt.

BINNENLANDSE MARKT

De afgelopen kwartalen was al duidelijk dat bedrijven die zich vooral (moeten) richten op de binnenlandse markt, het lastig hebben. Deze trend zet zich voort. De binnenlandse markt blijft kwakkelende. Een jaar lang al is de ontwikkeling van de orderpositie per saldo negatief. Dit geldt voor de ruim 70 procent van bedrijven die

in onze sector grotendeels afhankelijk zijn van de Nederlandse afzetmarkt.

Een klein lichtpuntje is de waardering van de orderpositie. Deze is na twee kwartalen negatief te zijn geweest nu per saldo weer voorzichtig positief. Datzelfde geldt ook voor de verwachte binnenlandse orderpositie voor het tweede kwartaal van dit jaar. De verwachting voor het volgende kwartaal is in deze barometer iets positiever dan het afgelopen half jaar.

EXPORT

De afgelopen vijf kwartalen ontwikkelt de export zich substantieel beter dan de binnenlandse markt. Deze trend heeft zich in het eerste kwartaal van 2013 verder versterkt. Dit geldt zowel voor de realisaties in het eerste kwartaal als voor de verwachtingen voor het tweede. Van

de deelnemers aan de Economische Barometer exporteert 59 procent niet. Tien procent exporteert tot 10 procent van de omzet en 31 procent van de bedrijven exporteert gemiddeld 40 procent van hun omzet. Machinebouwers en metaalwarenbedrijven exporteren het meest.

ORDERPORTEFEUILLE

Ondernemers hebben ondanks de kwakkelende binnenlandse markt voorzichtig betere verwachtingen voor het tweede kwartaal. Exporterende ondernemers hadden al een beter eerste kwartaal en verwachten dat dit doorzet in het tweede. Dit resulteert in een groeiende orderpositie. Was de forward load een halfjaar geleden gemiddeld nog 7,3 weken, nu is dit opgelopen tot 8,5 weken.

PRIJZEN

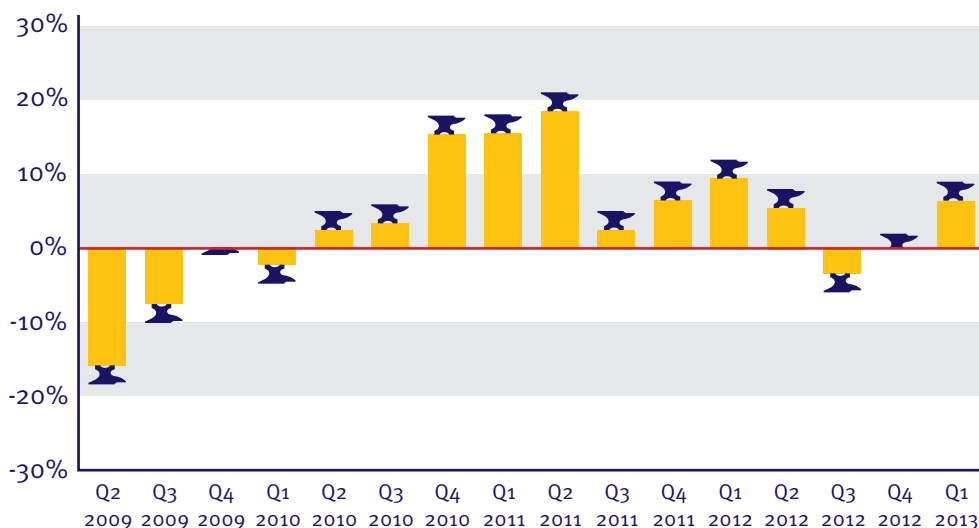
Voor het vijfde kwartaal op rij zijn er meer bedrijven die de verkoopprijzen hebben moeten verlagen dan dat er bedrijven zijn die de verkoopprijzen hebben weten te verhogen. Ondanks het feit dat veel bedrijven in januari hun prijzen indexeren, geeft bijna 20 procent van de ondernemers aan deze in het eerste kwartaal juist te hebben verlaagd. Slechts 10 procent van de bedrijven wist de prijzen wel te verhogen. De rest heeft de prijzen gelijk gelaten.

BEDRIJFSRESULTAAT

De slechtere binnenlandse orderportefeuille en de hiervoor benoemde prijsdruk, maken dat het bedrijfsresultaat voor de derde keer op rij per saldo slechter is dan het kwartaal ervoor. Daar staat tegenover dat het verwachte bedrijfsresultaat voor het tweede kwartaal beter is dan in de tweede helft van 2012. Wat opvalt is dat veel plaatbewerkende bedrijven in het eerste kwartaal een slechter bedrijfsresultaat hebben behaald.

Het aantal bedrijven dat winst maakt, is nagenoeg gelijk gebleven met het vierde kwartaal van 2012, terwijl het aantal bedrijven dat verlies maakt iets is afgenomen ten opzicht van het vorige kwartaal. Een positief signaal.

De stand van het mkb-metaal



INVESTERINGSVERWACHTING

Al sinds de aanvang van de crisis eind 2008 is de investeringsverwachting negatief. Dit is ook in het eerste kwartaal het geval. Dit keer valt op dat er iets meer bedrijven zijn die verwachten meer in het machinepark te gaan investeren, terwijl het aantal bedrijven dat minder denkt te gaan investeren voorzichtig afneemt. Meer investeringen zijn hard nodig, omdat de lage investeringen sinds 2008 een groot gevaar vormen voor het innovatievermogen en daarmee de concurrentiekracht van de sector.

ARBEIDSMARKT

De afgelopen anderhalf jaar is het aantal bedrijven dat meer personeel in dienst heeft stabiel. Dat geldt ook voor bedrijven met minder personeel in dienst. Gemiddeld heeft 14 procent van de bedrijven in deze periode meer vaste medewerkers in dienst terwijl het aantal bedrijven met minder mensen in dienst door de kwartalen heen schommelt tussen de 8 en 14 procent. Het aantal bedrijven met meer flexibel personeel schommelt per kwartaal doorlopend tussen de 10 en 15 procent, terwijl het aantal bedrijven met minder flexibel personeel zich doorlopend tussen de 8 en 18 procent beweegt. Er is door de kwartalen heen geen trend te ontdekken in relatie tot de huidige economische malaise. Het aantal vacatures is net als het vorige kwartaal laag. Slecht 23 procent van de bedrijven heeft ten minste één vacature open staan. Een jaar geleden

was dit nog 33 procent. Verspanende bedrijven en machinebouwers hebben net als de afgelopen kwartalen de meeste vacatures openstaan.

OPVALLEND BINNEN SECTOREN

- Toelevering aan de bouw blijft slecht presteren.
- Geen van de sectoren presteert significant beter dan gemiddeld.
- Plaatbewerking is voor het eerst meegenomen in de Barometer en blijkt slecht te presteren.
- Ondanks het grote exportaandeel, presteren metaalwaren bedrijven slecht.

CONJUNCTUUR

In iedere Barometer wordt de deelnemers een themavraag gesteld. Dit keer ging deze vraag over de manier waarop bedrijven zich hebben aangepast aan de economische omstandigheden. Een thema dat aansluit bij de Metaalunie Award dit jaar.

Tweederde van de bedrijven heeft te maken gehad met substantiële omzetsdaling in de periode na september 2008, het begin van de crisis. Bij een derde deel van de bedrijven heeft dit niet gespeeld. Bedrijven die het minste last van omzetsdaling hebben gehad zijn de service- en onderhoudsbedrijven (deze zijn anticyclisch), de mechanisatiebedrijven en de oppervlaktebehandelaars. Sectoren die bovengemiddeld te maken hebben gehad met omzetsdaling zijn de aan de bouw toeleverende bedrijven (laai cyclisch) en de verspanende bedrijven (vroeg cyclisch). Om de omzet weer op niveau te brengen hebben de bedrijven de volgende acties ondernomen:

- Nieuwe klanten bewerken	70%
- Nieuwe markten bewerken	54%
- Bestaande klanten bewerken	51%
- Prijs verlaagd	31%

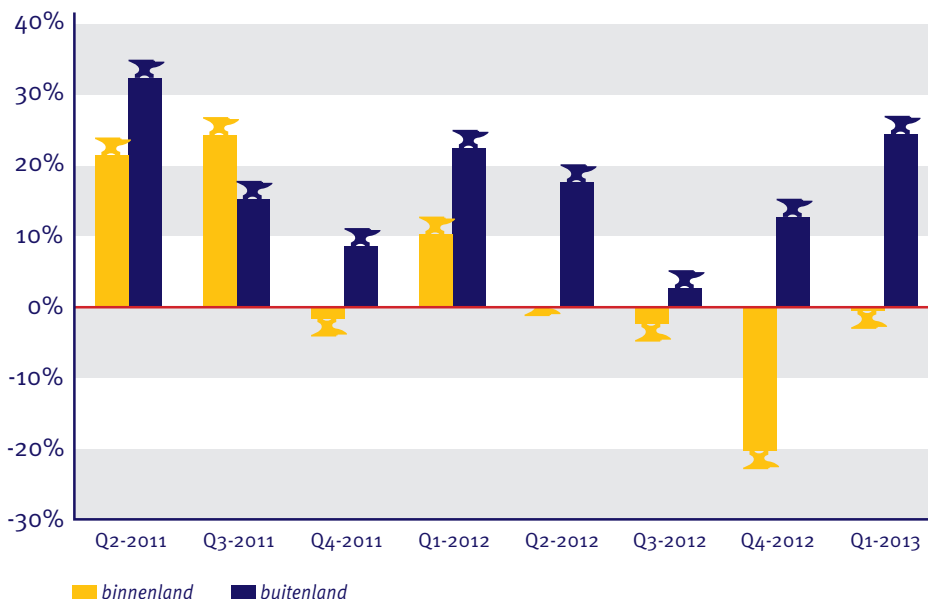
Onder druk van de markt heeft 35 procent van de bedrijven de kostenstructuur gewijzigd:

- 50% heeft de kosten structureel verlaagd
- 15% heeft de kosten variabel gemaakt
- 7% besteedt meer uit

Al met al is de conclusie uit deze barometer te trekken dat de situatie in de sector nog steeds zorgwekkend is. De iets positievere verwachtingen bieden hoop. Echter, minder slecht is nog niet goed!

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

Ontwikkeling orderpositie mkb-metaal (t.o.v. het vorige kwartaal)



Gemiddelde orderportefeuille in weken



ARENDSSEN PLAATWERK MAAKT BEWUSTE KEUZES

Met succesvolle koerswijziging de recessie door

Arendsen Plaatwerk BV uit Ulft is op het eerste gezicht een toeleverancier zoals zoveel bedrijven. Het bedrijf is echter een buitenbeentje in de plaatbewerking. Arendsen knipt, ponst en zet verschillende materiaalsoorten tot een lengte van acht meter. Met lasersnijden is het bereik zes meter. “De meeste bedrijven bewerken tot drie of vier meter”, verklaart commercieel/financieel directeur Michel Ruesink het succes van het bedrijf.



Directeur Michel Ruesink van Arendsen Plaatwerk: ‘Om de crisis door te komen word je creatief, flexibel en pakt alles aan’ (foto: Marcel de Graaf).

In eerste instantie was Arendsen Plaatwerk in hoge mate bouwgerelateerd, maar in de crisistijd in 2008 heeft het bedrijf bewust de keuze gemaakt om zich te richten op andere sectoren en daarin ook te investeren. “Toen hebben we een nieuwe lasersnijmachine met een bereik van 6000x2000 aangeschaft. Ook hebben we geïnvesteerd in hefmiddele, heftrucks, bovenloopkranen en is de bedrijfshal uitgebreid”, vertelt Ruesink. “Zodra we die lasersnijmachine hadden aangeschaft, wisten we dat we qua snelheid, dikte en grootte heel concurrerend de markt op konden. Het accent ligt voornamelijk op de langere producten, alsmede op automatisering en robotisering. In een kort tijdsbestek kan zo veel volume worden geleverd.”

MINDER AFHANKELIJK

Het bedrijf investeerde in het bewerken van langere lengtes, iets dat niet iedereen kan. Dat maakt Arendsen vrij uniek. “Maar belangrijker nog: doordat wij andere sectoren kunnen bedienen, zoals de machinebouw en voedingsindustrie, zijn we minder afhankelijk van de bouw-

sector geworden”, zegt Ruesink. “In 2007 was zestig tot zeventig procent van onze omzet nog bouwgerelateerd. We hebben op het juiste moment de juiste keuzes gemaakt. We realiseren ons dat we te afhankelijk waren van een enkele branche. Nu er meer spreiding is in de diverse branches en het aantal klanten, kan het effect van een dip in een bepaalde sector ook gecompenseerd worden door het succes van andere sectoren.”

SCHADE BEPERKEN

“Je moet naar de toekomst blijven kijken. In die voor ons toen nieuwere markten zijn er minder spelers die overweg kunnen met lengtes tot acht meter. We richten ons onder meer op specials en complexere (serie-)producten. Er zit daarom veel kennis en vakmanschap in het bedrijf. En op het moment dat je het goed doet en op tijd levert, zijn klanten tevreden en komen ze terug. Zo slaan wij ons tot op heden goed door de crisis heen”, aldus Ruesink.

Toch ging de crisis niet helemaal onopgemerkt aan het bedrijf voorbij. “We hebben de schade beperkt gehouden”, beaamt Ruesink. “Er zijn wat dagen opgemaakt en we keken nog kritischer naar onze kostenstructuur. Voorraadbeheer en de logistiek in de hal zijn aangepakt en de interne processen zijn verbeterd. Je wordt creatief, je gaat je heel flexibel opstellen en alles aanpakken. Focussen op kwaliteit, flexibiliteit, leverbetrouwbaarheid en je stinkende best doen. Het is geen hogere wiskunde.” •

Over Arendsen Plaatwerk

Arendsen begon in 1893 als smederij. Het bedrijf verwerkt basismaterialen zoals staal, roestvaststaal, aluminium, voorgelakt staal en bijvoorbeeld koper tot een dikte van twintig millimeter en een lengte van acht meter. Als leerbedrijf en als participant in een onderwijsinstelling investeert Arendsen voortdurend in de medewerkers. Het productiepark is in hoge mate geautomatiseerd en uitgerust met geavanceerde technieken, om de gevraagde nauwkeurigheid, snelheid en onbemande productie te kunnen realiseren. De arbeidsomstandigheden zijn zo geoptimaliseerd dat grote series worden uitgevoerd door automatische be- en ontladingsunits of robots.

SCHOUTEN EN VISSCHERS METAALWARENFABRIEK:

Specialiseren in producten, diversifiëren naar markten

Schouten en Visschers Metaalwarenfabriek BV bestaat dit jaar tachtig jaar. De recessie ging niet geheel onopgemerkt voorbij aan het in Epe gevestigde bedrijf. Toch bleef de schade meer dan beperkt door het tijdig verleggen van de koers. Met een bijna anticyclische, slimme visie slaagde het bedrijf erin nieuwe markten te vinden en ondanks de economische tegenwind te investeren. "Wij weten ons te onderscheiden in een markt waarin veel concurrentie is", zegt algemeen directeur Peter Voogd.

Het bedrijf werd al in 2007 met de neus op de feiten gedrukt. "Tot die tijd waren we erg afhankelijk van de bezetting op onze automatische persen", vertelt Voogd. "Wij waren een traditionele metaalwarenfabriek die aan een paar klanten grote aantallen van dezelfde producten leverde. Van de ene op de andere dag stopte één klant met de afname van onderdelen voor verpakkingen die wij leverden. We verloren in één klap vijftien procent van onze omzet. Vanaf dat moment gingen we nadenken over wat wij anders moesten doen om ervoor te zorgen dat

wij een betere spreiding kregen van de afzet en beter aansloten op de marktvraag."

TOEGEVOEGDE WAARDE

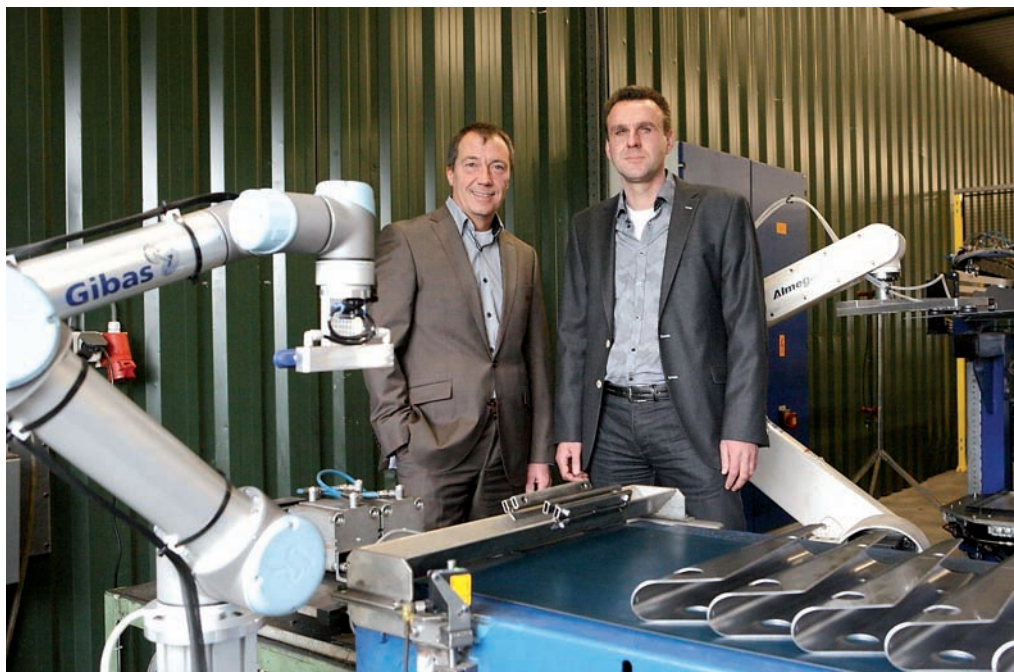
Eén van de eerste zaken die het bedrijf bedacht, was dat het producten met meer toegevoegde waarde moest maken. "We hebben gekeken naar de markt achter de klant. Is dat voor ons een interessante markt: zijn daar aantallen te halen of is het juist een combinatie van technologieën die we daar goed in kwijt kunnen", licht Geert Jan Jongstra, technisch manager van het

bedrijf, toe. "Dat betekende dat we meer verschillende bewerkingen moesten loslaten op één product en dat vraagt om meer technologieën. Hadden we die technologieën niet in huis, dan zorgden we daar alsnog voor. Markten met potentie in binnen- en buitenland. In plaats van te concurreren op alle markten."

"Via een relatie werden we getipt voor een klant die rolstoelen leverde en zo is dat balletje gaan rollen", vult Voogd aan. "We maken nu bijvoorbeeld ook een speciale rollator voor mensen die Parkinson hebben. Maar we leveren ook aan de consumentenmarkt zoals skelteronderdelen, frames voor fietstrainers voor wielrenners en zitten daarnaast in de machinebouw, elektrotechniek en meubelindustrie." Jongstra: "We zijn overgestapt van het handmatig lassen naar lasrobots en hebben daar verder in geïnvesteerd. Ook hebben we de gereedschappmakerij uitgebreid. Daardoor kunnen we onze gereedschappen zelf ontwerpen, bouwen en onderhouden en worden projecten uitgevoerd om de efficiency te verhogen. Met de engineering zijn we ook in staat nieuwe dingen te ontwikkelen. Je kunt zo veel beter meedenken met de klant. De engineeringcapaciteit is zelfs verdubbeld." Een recent voorbeeld is de ingebruikname van een extra robotarm in een productielijn, waarmee een aanzienlijke doorlooptijdverkortung is gerealiseerd.

SUCCESVOLLE BEURS

Schouten & Visschers is sterk in samengestelde producten uit buis- en plaatmateriaal. Daarom wordt in april ook een nieuwe buizenbuigmachine in gebruik genomen, waarmee naast lasersnijden en kanten nu alle basistechnieken onder één dak verzameld zijn. Om export te realiseren, staat het bedrijf op buitenlandse beurzen. Maar dan wel op die beurzen die gericht zijn op de specifieke markten die het bedient. "Sinds twee jaar staan wij in Duitsland op een beurs, specifiek gericht op de zorgsector. En daar staan wij als één van de weinige toeleveranciers tussen onze potentiële klanten. We hebben nog nooit zo'n succesvolle beurs gehad", benadrukt Voogd de kracht van de koerswijziging. •



Peter Voogd (links) en Geert Jan Jongstra (foto: Marcel de Graaf).

Geen konijn in koplamp

Feniks Engineering is misschien niet het gemiddelde Metaalunielid maar directeuren Barend Kortleven en Anna Widijowati hebben wel een visie die veel van de leden aan zal spreken. Innovatief, diversiteit, toegevoegde waarde en klantgerichtheid zijn de sleutelwoorden voor het ook met tegenwind goed draaiende bedrijf uit Assen.



Anna Widijowati en Barend Kortleven (Foto: Ton Seemann)

“Dusdanig met je klant meedenken dat je vroegtijdig problemen voorziet en oplost zodat een klant daar later niet mee te maken krijgt.” Zo beschrijft Kortleven een deel van zijn ‘recessie-medicijn’.

De expertise van Feniks Engineering bestrijkt het hele veld van mechanisch gerichte ontwerpen en adviezen (WTB, machinebouw, speciaal machines, production tools, etc). “Onze kracht is diversiteit in het leveren van maatwerk”, vult

Widijowati aan. Kortleven: “Anna is bouwkundig en ik ben werktuigbouwkundig onderlegd en die twee disciplines vullen elkaar prima aan. Wij analyseren voortdurend problemen en zoeken daar een oplossing voor.”

NIEUWE ECONOMIE

De laatste jaren richt Feniks Engineering zich meer op het ontwikkelen van eigen producten. Als kleiner bedrijf moet het dan al gauw samen-

werking zoeken. “Wij maken als onderdeel van de keten gebruik van toeleveranciers”, zegt Kortleven. “Ik vind het niet zo heel erg als ze wat duurder zijn maar dan moeten ze wel oplossingsgericht meedenken. Dat is een toegevoegde waarde die belangrijk is in de nieuwe economie. Tot nu toe draaide het om steeds meer geld verdienen. Als je daar voor kiest, ga je vanzelf minder ontwikkelen want je hebt al iets ontwikkeld en dat wil je in ieder geval terugverdienen. In feite moet je producten eerst uitontwikkelen maar tegelijkertijd moet je met nieuwe ideeën komen. Ik denk dat een ondernemer daar heel innovatief in moet zijn en durf moet tonen. Geld verdienen blijft belangrijk, maar de liefde voor techniek is dat minstens zo.”

AFSCHIED

Kenmerkend van de nieuwe economie is volgens Kortleven ook dat grotere bedrijven steeds meer aan kleinere bedrijven oplossingen vragen voor hun problemen. “Wij hebben het liefst klanten die hun probleem bij ons leggen, zonder daar zelf iets aan toe te voegen. Het geeft ons de vrijheid om met out of the box oplossingen te komen. Dat zijn dan vaak ook de mooiste oplossingen”, aldus Kortleven.

Toch moet er wel tijd en geld voor dit soort nieuwe innovaties zijn, zeker bij economische tegenwind. “Dat zal soms een investering vergen”, beaamt Kortleven. Een koerswijziging is lastig in deze tijd, vindt hij: “Wij beseften voor de crisis al dat we teveel afhankelijk waren van een paar klanten. Toen het met één van die grote klanten mis ging, ging het met ons ook bijna mis. Veel bedrijven overkomt nu hetzelfde: ze zijn te afhankelijk van één grote klant. We hebben voor de recessie ook afscheid genomen van klanten waar we tegen onrendabele tarieven voor werkten. Wat we overhielden was een goede klantenkring en daar hebben we nu profijt van.”

Feniks Engineering staart dus niet als een konijn bewegingloos in de koplamp van de recessie, maar heeft op tijd de bakens verzet. •

DE ROOY SLIJPCENTRUM:

Anticyclisch investeren leidt tot beheerste groei

Het nieuwe deel van het pand van De Rooy Slijpcentrum in Nuenen lijkt met veel bravoure uit te stralen ‘Crisis? Welke crisis?’. Het biedt onderdak aan de nieuwste investering van de drie broers Marc, Dirk en Adam de Rooy. Zij zijn optimistisch: “Als binnenkort de economische dip weer voorbij is, hebben wij een voorsprong op bedrijven die dan nog moeten gaan investeren”.

Het aangebouwde deel van het gebouw wordt de ‘black box’ genoemd vanwege de uit donkere zonnepanelen bestaande voorgevel. Het geeft ruimte aan de nieuwste investering van de drie broers: een Leitz-3D-coördinatenmeetmachine, waarop producten kunnen worden gemeten met maximale afmetingen van 6000 x 3000 x 1600 mm. Aangeschaft met het oog op de toekomst.

“Zonlicht is uit den boze. Wij kunnen straks meten met een precisie van enkele duizendste van een millimeter. Maar als het te meten object ook maar één graad warmer of kouder wordt, is

die precisie weg”, licht Marc de Rooy de keuze voor de blinde voorgevel toe. “Bovendien willen we deze machine aanbieden als een aparte dienstverlening aan andere bedrijven”, vult Dirk aan. “Dit aangebouwde stuk heeft een eigen ingang zodat het meetcentrum gemakkelijk toegankelijk is voor klanten die alleen iets willen meten.”

DUURZAAMHEID

De keuze voor de zonnepanelen is een bewuste: “Dat is een stukje duurzaamheid. We zijn ook bezig met het MVO-verhaal”, zegt Dirk. Ook in

het oudere gedeelte van het bedrijf lijkt van economische tegenwind geen sprake: naast alle slijp- en freesactiviteiten die op meer dan 50 verschillende machines plaatsvinden, is er nog tijd om ruimte te maken voor nieuwe machines en gelijktijdig een ‘lean’-slag te slaan. “We hebben rationele overcapaciteit”, verklaart Dirk de enorme hoeveelheid machines. “Die wordt regelmatig benut door klanten die een ‘spoedje’ hebben. Onze basis is een brede klantenkring waarmee we langdurige relaties hebben. De spoedvragen genereren uiteraard extra omzet.” Het anticyclus investeren is mogelijk omdat het uit 1939 stammende bedrijf niet afhankelijk is van een bank. “Door zo’n investering nu te doen, ben je klaar voor de toekomst”, vertelt Dirk. “En als koper is de markt in deze tijd gunstiger. Dat gold voor de aanschaf van de machine, maar ook voor de nieuwbouw zelf”, voegt Marc toe. •



Marc (links) en Dirk de Rooy (foto: Jean Pierre Reijnen - Fotoburo Eindhoven)

De Rooy Slijpcentrum en De Rooy Precision

De Rooy Slijpcentrum houdt zich bezig met vlak- en profielslijpwerk, rond- en centerloos slijpen. De Rooy Precision vervaardigt complete precisiewerkstukken. De bedrijven zijn ISO-gecertificeerd en voelen zich prima thuis in de high tech omgeving van Eindhoven. Zij zijn deelnemer aan het High Tech Platform en lid van Brainport Industries, netwerk van high tech toeleveranciers. Klanten zijn onder meer te vinden in de machinebouw en de grafische-, kunststoffen- en metaalindustrie. Door het uitgebreide, up-to-date machinepark bieden de bedrijven een hoge mate van flexibiliteit. Korte levertijden en hoge kwaliteit zijn daarbij de sleutelwoorden.

Export sleutel tot economische groei

In deze rubriek worden opvallende uitkomsten uit de Economische Barometer naast uitkomsten uit andere publicaties gelegd. Komen de uitkomsten van de Economische Barometer overeen met andere onderzoeken of verschilt het mkb-metaal van andere sectoren? Deze keer het thema export anders bekeken.

Nederlandse exporteurs verwachten een groei van 9 procent in 2013. Bovendien hebben zij in 2012 hun verwachting van 7 procent exportgroei waargemaakt. Hiermee fungeert de export opnieuw als trekker van de Nederlandse economie. Bijna 47 procent van de exporterende bedrijven betrad vorig jaar nieuwe exportmarkten. In de top vijf van belangrijkste nieuwe afzetgebieden komt geen enkel Europees land voor. Dit blijkt uit Trends in Export, het jaarlijkse onderzoek van Atradius - de grootste kredietverzekeraar van Nederland - en exportvereniging Fenedex. Er zijn de afgelopen weken meerdere publicaties verschenen van gelijke strekking. Van de Nederlandse consument gaat het economisch herstel niet komen en ook de overheid lijkt

klaar te zijn met grote investeringen. En dus zal de kwakkelende Nederlandse economie voor een groot deel door de export vlot getrokken moeten worden. Zoals uit het artikel van Fenedex blijkt, groeide de export in 2012 met zeven procent en wordt voor 2013 een nog grotere groei verwacht. Gebieden waar die groei gerealiseerd wordt, zijn vooral de noordelijke landen binnen de eurozone, en de marktgebieden buiten de eurozone.

POSITIEF

Ook de uitkomsten uit de Economische Barometer laten zien dat de leden van Metaalunie beduidend positiever zijn over de ontwikkeling van de buitenlandse orderpositie dan die van de binnenlandse orderpositie. Al twee jaar lang

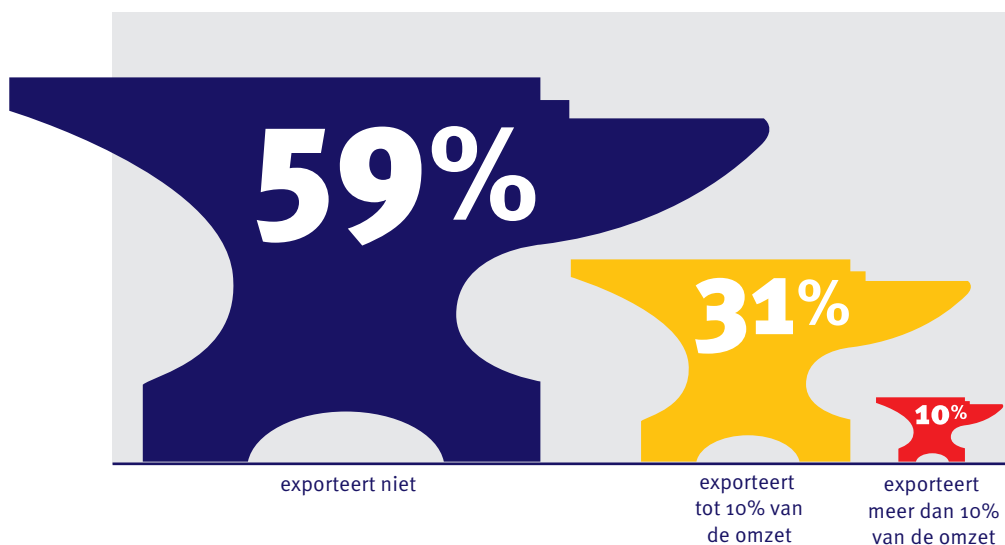


*Rob van der Werff,
Bedrijfseconomisch
adviseur, Koninklijke
Metaalunie*

wordt de buitenlandse orderpositie duidelijk beter gewaardeerd dan de binnenlandse orderpositie.

Wat echter niet groeit is het aantal bedrijven dat zelf exporteert. Uit de Economische Barometer over het eerste kwartaal blijkt ook nu weer dat binnen het mkb-metaal veertig procent van de bedrijven exporteert. Tien procent exporteert tot tien procent van de totale omzet en ruim dertig procent exporteert gemiddeld veertig procent van de omzet (grafiek). Uiteraard gaat ook een groot deel van de productie van de sector via -veelal- grotere afnemers, alsnog de wereld over. De grootte van dit aandeel is onbekend.

Aandeel export van het mkb-metaal (Q4 2011 - Q1 2013)



SPRINGPLANK

In een steeds kleiner wordende wereld is het verontrustend te constateren dat het aandeel bedrijven binnen het mkb-metaal dat zelf exporteert niet groeit. Wil de sector profiteren van de verwachte groei van de export, dan zullen meer bedrijven moeten gaan exporteren. Metaalunie zet zich daar actief voor in en gebruikt onder meer de SIB-regeling (lees ook M&T nr. 4) als instrument hiervoor. Uiteraard is export naar Azië of Zuid-Amerika of andere 'nieuwe afzetgebieden' niet voor alle bedrijven weggelegd. Maar met buurman Duitsland als springplank moet het toch mogelijk zijn om nog meer van onze producten in de opkomende markten aan de man te brengen. •