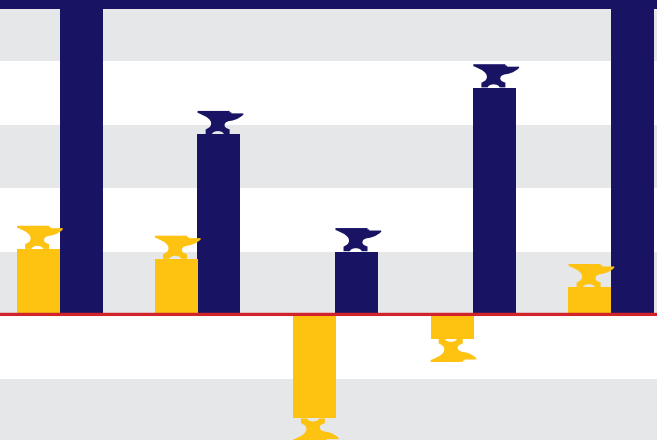


BAROMETER Q2 2013

METAAL & TECHNIEK

VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL



GAT TUSSEN BINNENLAND EN EXPORT BLIJFT GROEIEN

4

Het mkb-metaal is er niet aan ontkomen, de werkgelegenheid in de sector is in het tweede kwartaal afgenomen. Daarbij lijkt het gat tussen binnenland en export steeds groter te worden. De resultaten uit de tweede Economische Barometer van 2013 bieden nog geen zicht op herstel.

ZONDER JEUGD GEEN TOEKOMST

6

In een tijd waarin het tekort aan technisch goed geschoolde vakmensen steeds dichterbij komt, is J. van de Mortel Hekwerken en Poorten uit Deurne een goed voorbeeld van een bedrijf dat de BBL (BeroepsBegeleidende Leerweg) succesvol omarmt. Met leerwerkplekken houdt het voor directeur Joan van de Mortel niet op. Zijn maatschappelijke betrokkenheid reikt veel verder.

ZUIDBERG NIET BANG VOOR EEN VECHTERSMARKT

8

Liefde voor agrarische techniek als drijfveer en werkloosheid als noodzaak vormden de basis van wat inmiddels is uitgegroeid tot één van de meest gespecialiseerde en innovatieve productiebedrijven in de agrarische sector.



EN VERDER...

7 Vohamij vangt schaalvergroting op door voor verbreding te kiezen

10 Voorspellen. Wie durft?



Licht herstel in 2014

De uitslag van de economische barometer over het 2e kwartaal van 2013 geeft nog geen reden tot optimisme en ook de recent bijgestelde prognose van de Duitse machinebouw en de automobielin-dustrie maakt dat de vooruitzichten onzeker blij-ven. Het ING Economisch Bureau meldt in zijn recente kwartaalbericht Industrie een naar ver-wachting lagere productie in 2013 ten opzichte van 2012. Wel zien zij aanwijzingen voor een licht herstel voor 2014. Over één ding zijn de meeste deskundigen het dus wel eens: 2013 blijft econo-misch gezien een moeilijke tijd.

In de bedrijfsinterviews in dit katern staat deze keer de agro-technische sector centraal, een branche die zich in een uitdagende periode bevindt. Landbouwmechanisatie heeft te maken met een afnemersmarkt die in omvang krimpt: immers veel agrariërs zijn de afgelopen jaren gestopt met hun bedrijf. De bedrijven die overblij-ven, worden groter en werken efficiënter. Dat beïnvloedt de afzet van agrarische machines en apparatuur. Voor veel dealers is de situatie nog uitdagender geworden doordat veel fabrikanten van landbouwmachines er voor kiezen het aantal

dealers van hun producten te beperken. Deze ont-wikkelingen dwingen dealers tot het maken van keuzes; willen zij zich specialiseren of zich juist breder ontwikkelen en zich met nieuwe producten en diensten richten op andere markten? Vohamij (pag. 7) heeft die keuze al in een vroeg stadium gemaakt. Zuidberg Techniek (pag. 8) is een OEM-er die zijn producten verkoopt via dealers maar tegelijk ook toeleverancier is van wereldconcerns. Hoe ga je om met die positie? Kun je je ontworste-len aan de druk van zeer grote afnemers door een eigen weg te kiezen? Het blijkt dat het mogelijk is. J van de Mortel Hekwerken en Poorten (pag. 6) laat, in het kader van het thema leerwerkplekken en BBL-opleidingen, zien op welke wijze een kleine onderneming zich op zeer actieve wijze kan inzetten voor de opleiding van haar medewerkers, waardoor het bedrijf ook op langere termijn kan voorzien in zijn behoefte aan goede vakmensen. En dat geeft vertrouwen voor de toekomst. Ik hoop dat dit vertrouwen zich ook in 2013 in de econo-mie meer laat zien.

*Bert Jaarsma,
Directeur organisatie Koninklijke Metaalunie*

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.metaalentechniek@mybusinessmedia.nl

Redactie Metaalunie

Tony van der Meer

Basisontwerp

Vormbreker Nieuw-Vennep

Advertentieverkoop

Margarita Robertson
m.robertson@mybusinessmedia.nl
Advertentietarieven 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:
metaalentechniek@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
2430 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 vervoelvuldigd, 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 tijdschrift wordt nadrukkelijk aangeraden de 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.

VERTROUWEN NOG NIET TERUG

Gat tussen binnenland en export blijft groeien

Het mkb-metaal is er niet aan ontkomen, de werkgelegenheid in de sector is in het tweede kwartaal afgenomen. Daarbij lijkt het gat tussen binnenland en export steeds groter te worden. De resultaten uit de tweede Economische Barometer van 2013 bieden nog geen zicht op herstel.

Het economische herstel blijkt hardnekkig grillig. De vorige Barometer liet immers zien dat het ondernemersvertrouwen steeg. Dat kwam vooral door een stijgende waardering van de orderposities en een hogere verwachting van de komende kwartalen. Het bijzondere is dat de ordervoorraad in weken wederom gegroeid is. Voor het eerst is de nieuwe samengevoegde branche Fedecom onderdeel van de Economische Barometer.

ARBEIDSMARKT

De werkgelegenheid was de afgelopen anderhalf jaar redelijk stabiel in het mkb-metaal. En dat ondanks een slechte binnenlandse orderontwikkeling. Nu zijn er nog steeds bedrijven die groeien, maar gemiddeld zijn er meer bedrijven met een personele krimp. Bij de exporterende bedrijven – dat zijn bedrijven die 10% of meer van hun omzet exporteren – is de werkgelegen-

heid gelijk gebleven. Slechts 23% van de bedrijven heeft tenminste een vacature open staan. Een jaar geleden was dit nog 35%. Zij verwachten deze vacatures binnen een half jaar in te vullen. Machinebouwers en Fedecom importeurs en fabrikanten hebben de meeste vacatures.

BINNENLANDSE MARKT

Ook nu nog blijft de binnenlandse markt kwakelen. Het laatste kwartaal dat er een substantiële groei in de binnenlandse orderpositie zat, is twee jaar geleden. De ondernemers die hun orderpositie als gunstig kwalificeren zijn nu in de minderheid.

De gerealiseerde omzet van het tweede kwartaal was iets beter dan die van het eerste, maar toch lager dan verwacht. Daardoor is de verwachting voor het derde kwartaal omlaag gegaan.

EXPORT

Wederom is export de winnende factor in de Economische Barometer. Net als de afgelopen twee jaar ontwikkelt de export zich substantieel beter dan de binnenlandse markt. Deze trend heeft zich in het tweede kwartaal van 2013 verder versterkt. Dit geldt voor de realisaties, de waardering van de orderportefeuille én voor de verwachtingen voor het derde kwartaal.

Van de deelnemers aan de Barometer exporteert 47%. 8% van de deelnemers exporteert tot 10% van hun omzet en 39% exporteert gemiddeld 45% van hun omzet. De meeste exporteurs zijn machinebouwers, metaalwarenbedrijven en importeurs en fabrikanten van landbouwmachines (Fedecom importeurs en fabrikanten).

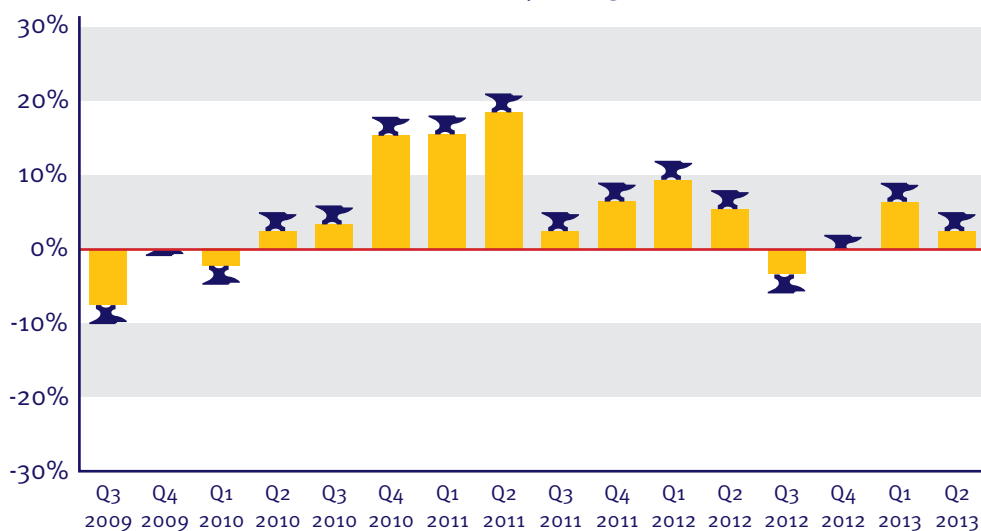
ORDERPORTEFEUILLE

De ordervoorraad is voor het tweede kwartaal op rij gegroeid. Deze is van 7,5 weken een halfjaar geleden via 8,5 drie maanden geleden naar 9,1 weken nu. Dat is positief, maar het levert de metaalondernemers onder aan de streep te weinig op. Dit heeft voor een deel te maken met de nog steeds heersende prijsdruk, die blijft aanhouden. De prijsdruk komt in alle sectoren voor, ook bij de exporterende bedrijven. Over de investeringsverwachting valt weinig goeds te melden, die is al sinds eind 2008 negatief.

BEDRIJFSRESULTAAT

Meer ondernemers zeggen een beter bedrijfsresultaat te hebben geboekt ten opzichte van het vorige kwartaal. Daar staat echter tegenover dat het aantal ondernemers met positieve verwachtingen afneemt. Het aantal ondernemers dat in het derde kwartaal een beter bedrijfsresultaat verwacht is nu net zo groot als het aantal dat een slechter bedrijfsresultaat verwacht. Het aantal bedrijven dat winst maakt is afgenomen van 53 naar 45%. Dat is een dieptepunt dat voor het laatst drie jaar geleden werd bereikt. Het aantal bedrijven dat verlies maakt is met 20% gelijk gebleven.

De stand van het mkb-metaal (2009 - 2013)



SECTOREN

De ontwikkelingen binnen de verschillende sectoren in mkb-metaal zijn zo divers dat het goed is ze afzonderlijk kort te bespreken.

Staalconstructie voor de bouw: De binnenlandse orderpositie is voor het eerst in lange tijd verbeterd ten opzichte van het vorige kwartaal. Dit kan er op duiden dat de bodem bereikt is. Voor het derde kwartaal wordt een slechtere orderpositie verwacht.

Constructie-en lasbedrijven: In het derde kwartaal vond een sterke afname van het aantal werknemers plaats. 20% van de bedrijven heeft in het tweede kwartaal minder mensen in dienst dan in het eerste kwartaal.

Verspanende bedrijven: Deze bedrijven presteren de afgelopen jaren beter dan gemiddeld in de sector. Dat is ook nu het geval, zij het dat de verschillen met de andere sectoren deze keer klein zijn. Het grootste verschil zit hem in de binnenlandse orderontwikkeling die beter is dan bij de rest van het mkb-metaal.

Machinebouw: Gelijk aan verspaners presteren machinebouwers in het algemeen beter dan gemiddeld. Het verschil is echter nog maar klein en wordt in positieve zin vooral veroorzaakt door het exportaandeel. Daarnaast heeft de sector met prijsdruk te kampen.

Onderhoud en service: Deze sector heeft te maken

met een sterk terugvallende binnenlandse orderpositie en presteerde daardoor beneden gemiddeld.

Fedecom dealerbedrijven: Met een slechtere orderportefeuille zijn de verwachtingen voor het 3e kwartaal negatief. De export doet het beter dan de binnenlandse markt, maar vergeleken met het hele mkb-metaal presteren de mechanisatiebedrijven minder.

Fedecom importeurs en fabrikanten: Deze bedrijven hebben een groot exportaandeel. Slechts 32% exporteert niet. Binnen het hele mkb-metaal kent deze sector de minste bedrijven die prijzen naar beneden hebben moeten aanpassen.

Oppervlaktebehandeling: Bij 30% van de oppervlaktebehandelaars is het aantal vaste medewerkers afgenomen. Deze ontwikkeling contrasteert met de redelijk goede ontwikkeling van de binnen-

landse orderportefeuille. Mogelijk is de grote prijsdruk de oorzaak.

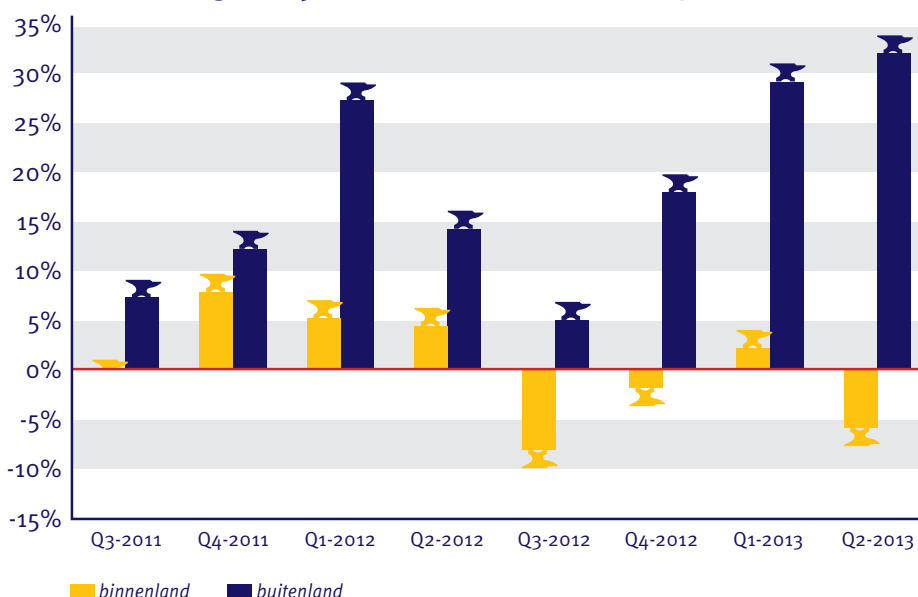
Metaalwaren: Op de Nederlandse markt presteren de metaalwaren bedrijven het tweede kwartaal net als de gehele sector. Het grote exportaandeel maakt dat deze bedrijven gemiddeld beter presteren.

LEERWERKPLEKKEN

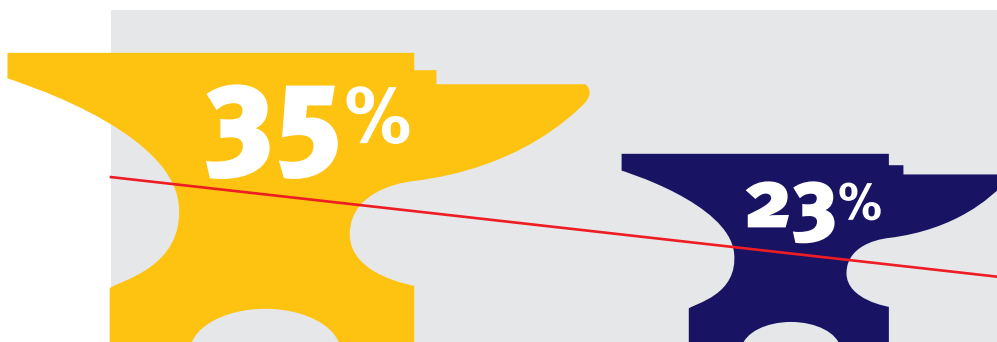
Dit keer ging de themavraag over de beschikbaarheid van stage- en leerwerkplekken. Voor de toekomst van onze sector is het van groot belang dat bedrijven hun verantwoordelijkheid in de opleiding van vakmensen blijven nemen. Dat is een afspraak binnen het Techniekpact. Dit ondanks dat veel ondernemers nu vooral focussen op continuïteit van het bedrijf. Metaalunievoorzitter Michaël van Straalen schreef daar onlangs op de nieuwe Metaalunie-website een blog over. Toch verwacht (=intentie) 45% het komend jaar een stagiair aan te nemen. Metaalondernemers begrijpen het belang om stage- en leerwerkplekken beschikbaar te stellen. Als de verschillende antwoorden worden samengevoegd in logische clusters valt op dat ondernemers leerlingen vooral inzetten om te investeren in de toekomst van het eigen bedrijf én omdat ze maatschappelijk betrokken zijn. Ze voelen de morele plicht om mede te zorgen voor aanwas voor de metaal. •

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

Verwachting orderpositie mkb-metaal (2011 - 2013)



Beschikbare vacatures mkb-metaal



Q2 2012:
35% van de bedrijven heeft
minstens één vacature

Q2 2013:
dalend naar 23%

J. VAN DE MORTEL IS BBL-MINDED:

Zonder jeugd geen toekomst

In een tijd waarin het tekort aan technisch goed geschoolde vakmensen steeds dichterbij komt, is J. van de Mortel Hekwerken en Poorten uit Deurne een goed voorbeeld van een bedrijf dat de BBL (BeroepsBegeleidende Leerweg) succesvol omarmt. Met leerwerkplekken houdt het voor directeur Joan van de Mortel niet op. Zijn maatschappelijke betrokkenheid reikt veel verder.

Een BBL-leerling die door een ernstig ongeluk in een rolstoel belandde, werd door directeur Van de Mortel gemotiveerd door te gaan met zijn opleiding. “Na het revalideren heeft hij dat opgepikt en heb ik voor een plek in het bedrijf gezorgd”, zegt Van de Mortel.

J. van de Mortel Hekwerken & Poorten produceert metalen tuinafscheidingen en staalconstructies voor bedrijven en particuliere woningbouw. Het bedrijf startte vier jaar geleden in een nieuw pand. Alsof de economische situatie niet voor genoeg tegenwind opleverde, zorgde het ongeluk van BBL-leerling Ron Jespers en een diefstal van al het handgereedschap voor een

slecht gesternte. “Maar je bent ondernemer, je pakt alles op en gooit de beuk erin”, nuanceert Van de Mortel. “Het gereedschap was niet het ergste, maar dat ongeluk met Ron.” Door zijn beperking kon hij niet meer verder met de opleiding tot constructiebankwerker en koos hij voor de opleiding technisch tekenaar. Inmiddels wordt Ron voorbereid om de rechterhand van Van de Mortel te worden. “Ik wil meer van mijn stoel af en op de werkvloer zijn”, motiveert Van de Mortel deze keuze. Hij vindt een goede opleiding belangrijk. Uitzendkrachten, die bij het bedrijf kwamen werken, motiveerde hij een BBL-opleiding te gaan volgen. “Die jonge gasten

zijn flexibel en ze houden je bij de tijd. Drie BBL-leerlingen niveau 2 hebben inmiddels een diploma gehaald, werken in het bedrijf en gaan door voor niveau 3. Volgend jaar komt daar nog een vaste medewerker bij en is de helft van ons personeel BBL-leerling.” Het bedrijf is erkend leerbedrijf. “Niets is leuker dan het opleiden van jonge mensen. Ze motiveren elkaar en trekken zich op aan elkaar. Als de één niveau drie heeft gehaald wil de ander niet achterblijven. Natuurlijk heb ik ook vakmensen rondlopen waar ze van kunnen leren. Ik vind overigens dat iedereen moet blijven leren. Niet alleen voor het bedrijf maar ook voor jezelf, voor je verdere leven.”

BOEIENDE STOF

De factor tijd is voor Van de Mortel geen bezwaar “Ik kan ze genoeg begeleiden. Ik heb ze ook vaak zaterdag en in de avonduren hier. De werkstukken worden hier gemaakt. Je moet ze vooral boeiende stof bieden, dan zijn ze ook veel gemotiveerder.”

Van de Mortel heeft goede contacten met het ROC in Helmond. Hoe ervaart hij de aansluiting? “Het wordt beter, we krijgen veel meer feedback van de school en ze komen ook vaker over de vloer. Het Techniekpact juich ik toe, onderwijs en bedrijfsleven hebben te ver uit elkaar gestaan. Het is in het belang van de maakindustrie om kennis over te dragen.” •



Joan van de Mortel (foto: Vincent Knoops).

Leerwerkbijdrage

Er zijn zowel landelijk als regionaal allerlei financiële regelingen afgesproken, die het aantrekkelijk maken voor bedrijven om een leerling op te leiden. Elk bedrijf kan voor maximaal vijf werknemers met een (leer) arbeidsovereenkomst die een beroepsopleiding gaan volgen, een leerwerk-bijdrage bij OOM aanvragen.

VOHAMIJ: CONTACT MET ROC IS BELANGRIJK

Schaalvergroting opvangen door voor breedte te kiezen

In een markt die kleiner wordt door schaalvergroting van agrarische bedrijven is het voor fabrikanten en dealers lastig om het marktaandeel stabiel te houden of zelfs te vergroten. Het voeren van tig verschillende tractormerken is voor dealers geen optie, fabrikanten willen toch exclusiviteit. Toch is Vohamij uit Heythuysen (Limburg) er in geslaagd om vroegtijdig te kiezen voor de breedte. Met succes.



Jean Geelen (Foto: Joost Duppen).

Vohamij is dealer van twee tractorfabrikanten, Massey Ferguson en Fendt, verkoopt en verhuurt intern transportmiddelen en levert verschillende landbouwmachines. Met name de twee verschillende merken tractoren hebben om een extra inspanning gevraagd van het bedrijf vertelt manager Jean Geelen. “In eerste instantie zou de showroom gesplitst moeten worden. Uiteindelijk hoefde dat niet maar wel de twee merken hebben wel ieder hun eigen uitstraling in de werkplaats. Als de monteurs werken aan een Fendt-

tractor hebben ze een Fendt-overall aan. Verder zijn de servicewagens merkgebonden, net als het aanspreekpunt en de verkoop.”

MONTEURS

Het bedrijf heeft de combinatie met intern transport heel lang geleden al gemaakt, in de jaren '80. “Dat is dus door de jaren heen aardig gegroeid. Je ziet nu dat een heleboel landbouwmechanisatiebedrijven er ‘iets bij gaan doen’. Maar zo werkt het niet. Je moet dat serieus

inrichten”, vindt Geelen. “We hebben dat op een goede manier gesplitst, aparte afdelingen, aparte aanspreekpunten en aparte verkopers en monteurs. Dan kan het groeien en wordt je ook door de klant serieus genomen. Die verwacht dat als er iets is met de heftruck, er een monteur komt die specifiek verstand heeft van die heftruck. Monteurs zijn de ambassadeurs van het bedrijf. Service is voor ons een belangrijke pijler. Dat komt ook omdat je een totaalproduct verkoopt. De klant wil steeds meer ontzorgd worden. We hebben twee 24/7 storingsdiensten: één voor de landbouw en één voor de industrie. We rijden met vijf servicewagens voor de industrie en drie voor de landbouw. Of het nu een tractor is of een heftruck: wij moeten zorgen dat dat ding draait. Bedrijven kunnen het zich niet meer veroorloven stil te liggen. Dat was al in de industrie maar dat geldt steeds meer voor de landbouw. Door de schaalvergroting komen er minder bedrijven die steeds meer kijken naar het plaatje van wat een tractor kost per draaiuur. En dat hij er geld mee kan verdienen door bijvoorbeeld brandstofbesparing. Brandstofverbruik wordt steeds essentiëler, zeker met het witte diesel verhaal, een duurdere brandstof. We verkopen niet alleen maar een trekker, maar adviseren de klanten ook. Het kan zomaar zijn dat hij een trekker minder nodig heeft. Als je vijf trekkers hebt maar het ook efficiënt met vier af kunt, werk je veel goedkoper. Ik verkoop op dat moment geen trekker maar ik bied wel een stukje meerwaarde die de klant waardeert. Dat komt een keer weer terug.”

LEERBEDRIJF

Met alle technologische ontwikkelingen is de behoefte aan specifiek opgeleide monteurs groot vindt Geelen. “We zijn een erkend leerbedrijf, er lopen hier drie BBL-leerlingen rond. We hebben een hecht contact met het Gilde ROC in Roermond. De examens worden hier afgenomen. We hebben hier behoefte aan minimaal BBL, aan technische specialisten. De techniek van een trekker en ook het gps-verhaal wordt zo complex dat je dat niveau nodig hebt. Daarnaast blijft er behoefte aan niveau 3.” •

Zuidberg niet bang voor vechtersmarkt

Uit een crisis kunnen de mooiste dingen voortkomen. Het genereert bij mensen grootse creatieve ideeën en geeft ze een drive die ongekend is. Een goed voorbeeld hiervan is Zuidberg Techniek Holding BV uit Ens (Noordoostpolder). In 1982 ontwikkelde Henk Zuidberg, de vader van huidige managing director Jeroen Zuidberg, vanuit een boerenschuur een fronthefstelsysteem voor de trekker van zijn broer. Liefde voor agrarische techniek als drijfveer en werkloosheid als noodzaak vormden de basis van wat inmiddels is uitgegroeid tot één van de meest gespecialiseerde en innovatieve productiebedrijven in de agrarische sector.



Jeroen Zuidberg voor de Zuidberg-track (foto: Evelien Fotografie Emmeloord).

Toen Jeroen Zuidberg in 2004 het bedrijf overnam van zijn vader telde het zo'n negentig werknemers. Nu zijn dat er 230 en is de fronthef een front PTO niet meer het enige specialisme. Zuidberg bestaat uit vier hightech productiebedrijven met elk hun eigen specialisme. Naast

Zuidberg Frontline Systems BV is er Zuidberg Tracks BV, gespecialiseerd in (co-)engineering, ontwikkeling en productie van rubber track-systemen ten behoeve van tractoren, oogstmachines en andere (zelfrijdende) machines. Zuidberg Transmissions is gespecialiseerd in (co-)engineering, ontwikkeling en productie van

klantspecifieke transmissies. Zuidberg StaalService BV is gespecialiseerd in (co-)engineering, assemblage en productie van metalen constructies.

De basis van het succes is de fronthef die Henk Zuidberg sr. ontwikkelde. "Het is echt het ei van Columbus geweest door het hefsysteem op de voorkant van een trekker te plaatsen", vertelt Zuidberg. "Je kunt voor de trekker maaien en tegelijkertijd achter het gras opladen. Dit is efficiënt en levert geld op. Zuidberg kwam destijds al vrij snel als toeleverancier binnen bij Valtra, een OEM'er van tractoren". Inmiddels levert het bedrijf jaarlijks zo'n 20.000 frontheffen aan zijn klanten. "Zestig procent gaat naar dealers, de rest naar fabrikanten over de hele wereld. We zijn bekend bij alle trekkerfabrikanten en de volumes nemen toe."

KEERZIJDE

Het enorme succes van de fronthef heeft een keerzijde die zorgt voor een zeker spanningsveld. "We hebben de laatste jaren te maken met trekkerfabrikanten die zelf een ontwerp maken en vervolgens bij ons vragen om een offerte voor bijvoorbeeld de cilinder of het gietwerk wat in de fronthef zit", licht Zuidberg toe. "In feite proberen ze je product uit te kleden. De hef leent zich er ook meer voor om in componenten te kopen, daar is bijvoorbeeld een versnellingsbak te complex voor. Vroeger zeiden ze 'Zuidberg heeft de ervaring', maar tegenwoordig is er een programma van eisen opgesteld waaraan een hef moet voldoen. 'Biedt maar eens een keer wat aan' is dan de boodschap. Je moet dan gaan nadenken over wat eigenlijk je strategie en rol is. Die was altijd als co-engineer. De vraag is of je dat blijft of dat de trekkerfabrikant zelf een hef ontwikkelt. In dat laatste geval speelt de inkoper van de klant de voornaamste rol. Daarmee word je vaak afgesloten van de engineering. Er wordt meer naar prijs gekeken. Als je wel deelneemt aan de engineering kun je in een vroeg stadium al aangeven wat een goedkopere oplossing zou zijn. Je levert meerwaarde."

DEALERS

Een ander fenomeen waar Zuidberg mee te maken heeft, is dealers die een trekker met hef af-fabriek kopen en dealers die de hef in de aftersales bij Zuidberg kopen. “Af-fabriek is duurder voor een dealer, maar hij hoeft de hef niet zelf te monteren. En als de trekker schade heeft, kan hij de fabrikant bellen. Een dealer heeft er dus belang bij om af-fabriek te bestellen. Als je kijkt naar het aantal garantiegevallen is dat bij after sales in verhouding tot af-fabriek veel hoger. In het buitenland is dit met name te wijten aan minder deskundig personeel en onjuist gereedschap”, aldus Zuidberg.

VERBREIDING

Om minder afhankelijk te zijn van een enkel product ging Zuidberg op zoek naar andere producten. Zuidberg: “We doen dat niet onder het motto ‘leuk om er bij te hebben’, maar het is een serieuze verbreding van het productenpakket. Ons onderscheidend vermogen zit in de transmissies die ook los te bestellen zijn. Die zijn, in tegenstelling tot de frontheef, niet zomaar na te maken omdat er een ontzettend grote hoeveelheid ervaring en kennis in zit. Daarom hebben we Zuidberg Transmissions opgezet dat speciale transmissies voor allerlei niches ontwikkelt en produceert, bijvoorbeeld transmissies die grote vermogens aan kunnen of extreem vaak in- en uit kunnen schakelen zonder slijtage. Daarnaast hebben we Zuidberg Tracks opgezet, een bedrijf dat zich specialiseert in rubberen rupsbanden die onder trekkers of oogstmachines kunnen worden gemonteerd. Die geven meer tractie op een natte bodem en brengen het gewicht van de machine d.m.v. een grotere contactoppervlak beter over op de bodem en dat is een groot goed voor boeren in een tijd waar de regenval steeds meer extremiteiten kent.”

STAAL

Sinds 2005 is Zuidberg eigenaar van een staalsnijbedrijf in Lelystad. Dit bedrijf levert 50% aan Zuidberg en de andere helft aan andere klanten.



De Frontline.

Inmiddels wordt de laatste hand gelegd aan een nieuwe bedrijfshal waar het snijbedrijf naartoe gaat verhuizen. Hier wordt Zuidberg Staalservice gevestigd, gespecialiseerd in de verwerking van plaatstaal. Dit omvat laser-, plasma en autogeensnijden, zetten, (robot-)lassen, machinale bewerking en coating.

Deze tak zal een stuk actiever de markt opgaan. “Een aantal trekkerfabrikanten vraagt al offertes aan voor stalen onderdelen. Je wordt voor zo’n OEM’er meer een toeleverancier en moet

ineens met een paar honderd andere bedrijven concurreren. Met de Zuidberg Staalservice BV begeben we ons op die vechtersmarkt, dat is eigenlijk ook wel leuk. De meeste jobbers zitten wanhopig te zoeken naar een eindproduct, we hebben het al. Maar vergis je niet wat je dan allemaal extra moet regelen: je hebt een engineering met testfaciliteiten nodig, moet bereikbaar zijn, een dealernetwerk hebben en service kunnen leveren. Daar vergissen de meeste jobbers zich in.” •

Voorspellen. Wie durft?

TEKST: ROB VAN DER WERFF

INFOGRAPHIC: ANKE NOBEL

Publicaties van banken en onderzoeksinstituten over economische ontwikkelingen worden elk kwartaal voorzichtiger. Durfden ze een paar jaar geleden nog te voorspellen wat onze economie over een half jaar of zelfs twee jaar zou doen, nu worden de kaarten tegen de borst gehouden.

Het CPB en enkele banken voorspellen voor de tweede helft van 2013 een afvlakking van de krimp. Daarna is er in 2014 weer ruimte voor een zeer bescheiden groei. Dan wel direct met een voorbehoud. Gaat het kabinet namelijk verder bezuinigen, dan wordt die geringe groei waarschijnlijk niet gehaald.

DUITSLAND

Voorspellingen over onze oosterburen geven ook verschillende vooruitzichten. De Duitse machinebouwers verwachten dit jaar minder te produceren, net als hun collega's in de automotive sector. Dat terwijl voor de hele Duitse economie een stevige groei wordt verwacht. Er is geen econoom meer te vinden die zijn hand in

het vuur durft te steken voor een gedegen voorspelling. Om het nog leuker te maken zijn de geleerden het ook niet eens over de ontwikkelingen in China en America.

WEG OMHOOG

Ook met de Economische Barometer in de hand is het op dit moment moeilijk voorspellen. Voorspellen doe je op basis van indicatoren. De verwachting van een ondernemer over de hoogte van zijn orderpositie in een komend kwartaal is zo'n indicator. Dat de verwachtingen over Q2 veel hoger bleken dan het uiteindelijke resultaat was verrassend. Blijkbaar weten we het allemaal even niet en kunnen we alleen maar heel hard werken om de weg omhoog letterlijk weer



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

te vinden. Een aantal resultaten uit de barometer zijn wel al lang solide:

- de binnenlandse markt blijft slecht;
- export biedt beduidend meer kansen;
- de druk op alle verkoopprijzen en het bedrijfsresultaat blijven groot.

Het gevolg van het laatste punt? De winstgevendheid van bedrijven is de afgelopen twee jaar gestaag afgenomen. Bij één op de vijf bedrijven zijn de kosten op dit moment hoger dan de opbrengsten en bij 35% van de bedrijven zijn deze gelijk. 45% maakt nog winst. Door de toenemende prijsdruk en daardoor afnemende marges lopen ook de bedrijven die nu nog break even draaien het gevaar in de rode cijfers terecht te komen. Deze bedrijven ontkomen er niet aan maatregelen te nemen. Verkoopinvesteringen moeten rendement gaan opleveren maar de realiteit is vaak anders.

ARBEIDSMARKT

Ondanks de afname van de winstgevendheid, is werkgelegenheid in het mkb-metaal stabiel tot zelfs licht stijgend geweest. Dit is echter niet meer vol te houden. Zie ook de uitkomst van de Barometer op pagina 4. Het is nu voor het eerst in drie jaar dat de werkgelegenheid bij op het binnenland georiënteerde bedrijven is afgenomen. Dit zal het komende halfjaar niet beter worden. Helaas is dat geen voorspelling. •

Winstgevendheid mkb-metaalbedrijven (Q2 2013)

