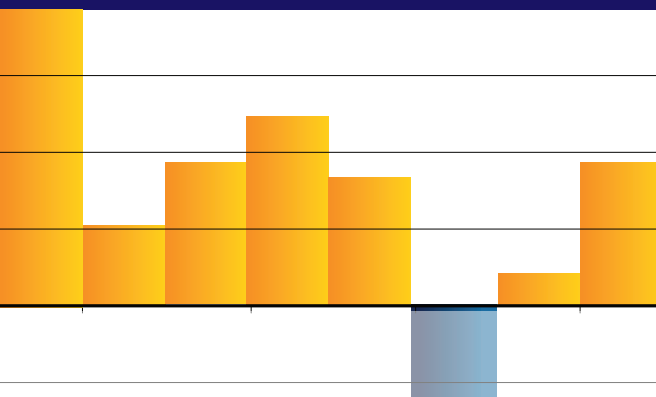


BAROMETER Q1 2014

METAAL & TECHNIEK

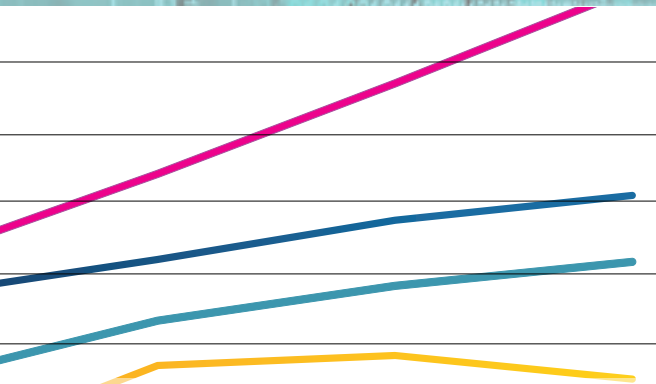
VAKBLAD VOOR HET MKB IN DE METAAL



MKB-METAAL IN DE LIFT



TECHNOPARTNER OEM'ER



PRIJS HOUDT INFLATIE NIET BIJ

Optimisme stijgt, uitdagingen blijven

Soms lijkt economie meer te maken te hebben met psychologie dan met reële cijfers. Gelukkig zijn we met zijn allen weer wat optimistischer over de toekomst. Dat blijkt ook wel uit de verwachtingen die ondernemers uitspreken in de economische barometer over het 1e kwartaal van 2014. De cijfers overtuigen echter nog niet helemaal.

Er is een lichte groei, maar een echte versnelling van de groei is nog niet aantoonbaar. En daar zou het eigenlijk wel naar toe moeten. Per sector verschillen de uitkomsten, maar het valt op dat in de meeste sectoren constante prijsdruk aanwezig is en veel ondernemers hun gestegen kosten niet kunnen doorberekenen in de prijzen. De oplossing: efficiënter produceren of genoeg nemen met minder marge. Dat laatste kun je als ondernemer maar een tijdje volhouden. We leven tegenwoordig in een wereld vol met onzekerheden. Denk aan de situatie rond Oekraïne en de gevolgen voor de gasprijzen en de export naar Rusland. Of aan de Europese verkiezingen die bij overwinning van de Eurosceptici een nieuwe periode van monetaire onzekerheid kunnen opleveren. Je moet als ondernemer steeds snel kunnen reageren op ontwikkelingen in de markt.

Rust in de markten hoeven we dus voorlopig nog niet te verwachten. Voor u als ondernemer betekent dit veel uitdagingen: flexibiliteit in uw productiecapaciteit, werken aan verbetering van uw producten en bedrijfsprocessen, spreiding van risico door ontwikkeling van nieuwe markten, de financierbaarheid van uw onderneming en zo kunnen we nog wel enkele aandachtspunten opnoemen. De rust voor een ondernemer is nog ver weg, maar dat is misschien ook wel precies waarom u ondernemer bent geworden. U bent op zoek naar uitdagingen. En die zijn er genoeg!



teit, werken aan verbetering van uw producten en bedrijfsprocessen, spreiding van risico door ontwikkeling van nieuwe markten, de financierbaarheid van uw onderneming en zo kunnen we nog wel enkele aandachtspunten opnoemen. De rust voor een ondernemer is nog ver weg, maar dat is misschien ook wel precies waarom u ondernemer bent geworden. U bent op zoek naar uitdagingen. En die zijn er genoeg!

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.

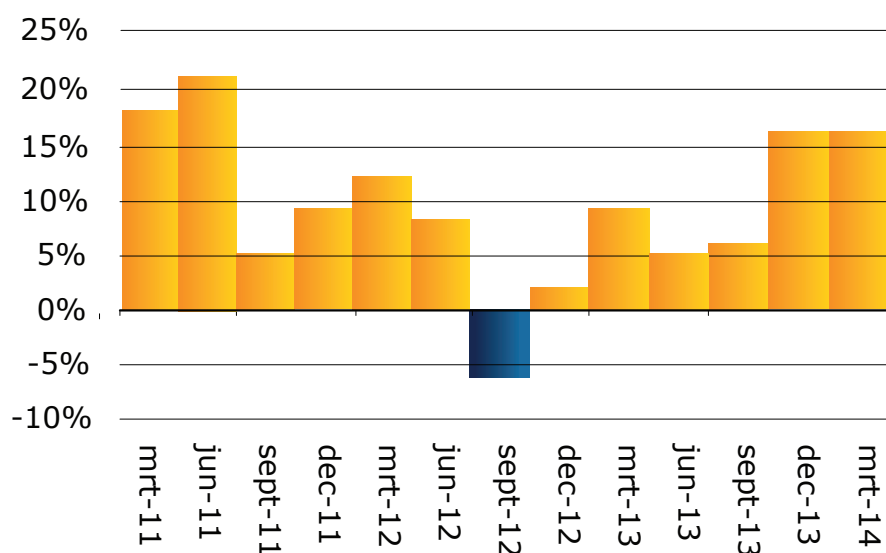
MKB-metaal in de lift omhoog

Het positieve slot van 2013 krijgt een vervolg in 2014. Er is wederom groei van het MKB-metaal ten opzichte van het vorige kwartaal, maar zonder de gewenste extra versnelling. Opvallend is ook dat het aantal bedrijven met meer medewerkers in dienst langzaam groeit. Dat terwijl de landelijke werkloosheid nog steeds stijgt. Het meest positieve deel van deze Barometer zit in de verwachtingen. De deelnemers aan de Barometer zien de toekomst zonnig tegemoet.

De afgelopen weken heeft de 'Wow-film' over het MKB-metaal veel aandacht gekregen. Er is uitermate positief op gereageerd door vele instanties. Van ministeries en kennisinstellingen tot bedrijven uit de sector. De film heeft als doel duidelijk te maken wat voor moois de sector bijdraagt aan Nederland. Dat het MKB-metaal vervolgens ook voorop loopt bij de aantrekkende economie, ook ondersteund door cijfers van het CBS, draagt extra bij aan de trots op onze mooie sector. Een wondere wereld die mogelijk maakt wat onmogelijk lijkt.

Een wondere wereld die minder dan twee weken geleden massaal te aanschouwen was tijdens de Hannover Messe, 's werelds grootste technologiebeurs. Met Nederland als Partnerland en veel aandacht vanuit Den Haag, kreeg de (maak-)industrie ook de politieke aandacht die het verdient. Met een bijdrage van 14% aan het bruto binnenlands product en vooroplopend bij het economisch herstel van ons land, volkomen terecht.

Stand van het MKB-metaal
(1e kwartaal 2014)



ARBEIDSMARKT

De ondernemers in het MKB-metaal hebben gemiddeld weer meer mensen in dienst dan het vorige kwartaal. Dit geldt voor zowel vast als flexibel personeel. Van de deelnemers aan de Barometer gaf 1 op de 6 aan meer mensen in vaste dienst te hebben tegenover 1 op de 10 die minder mensen in dienst heeft. Van de meeste beschikbare vacatures wordt verwacht dat deze binnen zes maanden ingevuld zijn. Voor specifiek personeel geldt dat men niet verwacht de beschikbare vacatures binnen een half jaar in te vullen. Een indicatie dat specialistisch technisch personeel niet ruim beschikbaar is.

BINNENLANDSE MARKT

De orderpositie is ten opzichte van het vorige kwartaal verbeterd. De verbetering ging echter minder hard. Datzelfde geldt voor de waardering van die orderpositie. De verwachtingen over de binnenlandse orderpositie voor het komende kwartaal zijn daarentegen in vijf jaar niet zo hoog geweest.

EXPORT

De bedrijven met een buitenlandse orderpositie doen het weer stabiel goed. Na de lichte dip in het derde kwartaal van 2013 is de verwachting per saldo met 32% weer positief. Zowel de orderpositie (iets lager dan Q4), de waardering daarvan (iets hoger dan Q4) als de verwachtingen zijn weer op pijl.

ORDERPORTEFEUILLE

De forward load van opdrachten is weer wat gestegen, van 7,9 naar 8,2 weken. Overigens was voor het vierde kwartaal van 2008, het echte begin van de langdurige economisch teruggang, twaalf weken heel gewoon. De huidige forward load past in de trend van steeds kortere doorlooptijden en het vaker in kleine series produceren. Er zijn overigens grote verschillen waar te nemen in de subgroepen binnen het MKB-metaal. Zo hebben de mechanisatiebedrijven een forward load van 3,4 weken en staalconstructie bedrijven 11,2. De getallen mogen ech-

ter niet met elkaar vergeleken worden in verband met de aard van de activiteiten.

BEDRIJFSRESULTAAT

Voor het eerst sinds midden 2011 zijn per saldo de prijzen niet verlaagd. Bij 15% van de bedrijven deelnemend aan de Barometer zijn de prijzen gestegen, bij 14% zijn de prijzen gedaald. De waardering van het bedrijfsresultaat is nagenoeg gelijk aan Q4 van 2014. Wel is er een flinke stijging van de verwachting over het komende kwartaal. Net als het bedrijfsresultaat is ook de winstgevendheid op het zelfde niveau als Q4 van 2013. 18% van de bedrijven lijdt verlies en 58% maakt winst.

INVESTERINGSVERWACHTING

Het enige negatieve cijfer in deze barometer is de investeringsverwachting: -15%. In het MKB-metaal is deze al snel negatief. Ervaring leert dat er pas een positieve verwachting is wanneer de groei echt versnelt. De stand van het MKB-metaal (vergelijk tabel) staat dan minimaal op 35% positief. Daar zijn we nu echter nog niet. Gezien de huidige stand is een negatieve verwachting (nog niet of minder investeren) niet vreemd, het geeft aan dat het vertrouwen nog

niet volledig terug is en dat de aantrekkende economie nog broos is.

SECTOREN

Het MKB-metaal heeft bij de verspaners, onderhoud en de fabrikanten en importeurs van landbouwmachines de meeste vacatures. De verspaners verwachten niet alle vacatures binnen een half jaar in te kunnen vullen. Verspaners hebben veel specialistische functies waarvan de vak-

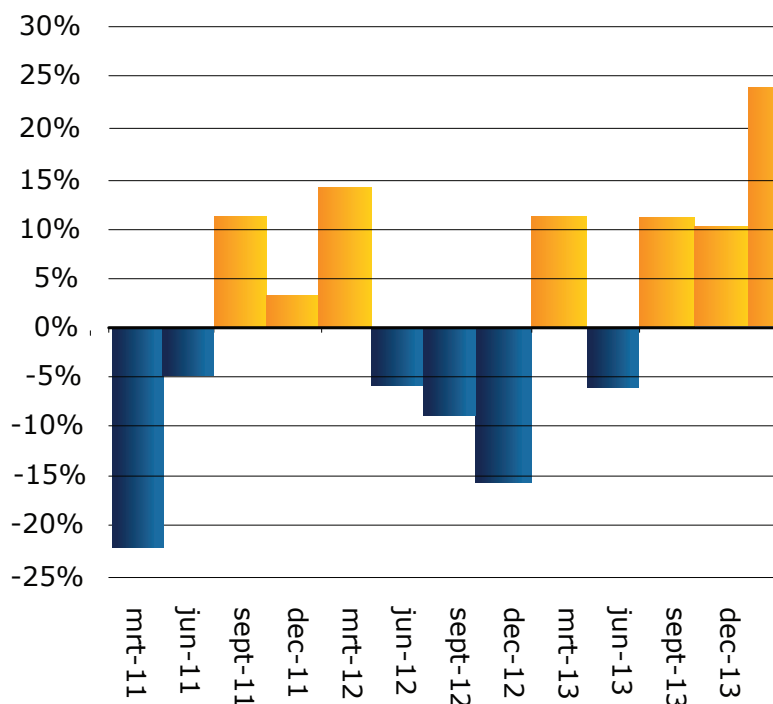
mensen niet ruim voorradig zijn.

De werkgelegenheid is bij de toeleveranciers aan de bouw afgenomen. De bouw blijft zich hiermee een kwetsbare sector tonen. In de overige sectoren is de werkgelegenheid wel (licht) toegenomen.

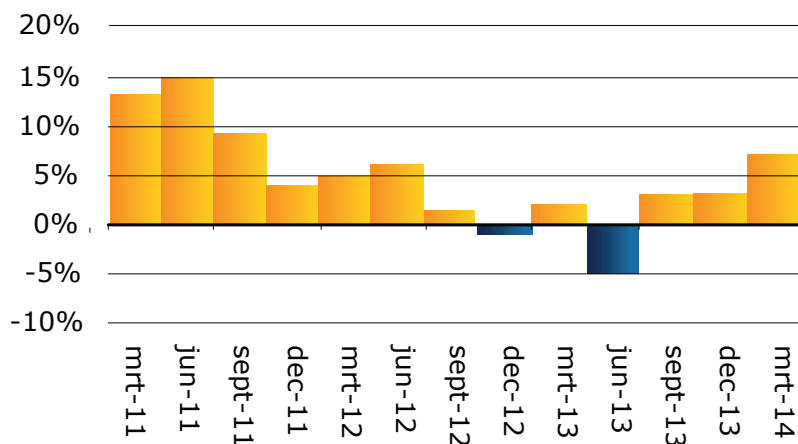
Verder valt op dat:

- De binnenlandse orderpositie voor mechanisatie, service- en onderhoudsbedrijven per saldo is afgenomen.
- De orderpositie buitenland bij machinebouwers is afgenomen ten opzichte van het vorige kwartaal.
- Bij de verspaners, fabrikanten en importeurs van landbouwmachines en metaalwarenfabrikanten meer bedrijven verwachten meer te gaan investeren in het komende halfjaar dan bedrijven die minder denken te gaan investeren. Dit zijn sectoren met een relatief hoog exportaandeel.

Saldo betere of slechtere orderpositie binnenland



Saldo toe- en afname vast personeel



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

MKB-technopartner van grote OEM'er

TEKST: RICHARD SCHUITEMA
EN ROB VAN DER WERFF.

In de maakindustrie is in de laatste decennia een sterke tendens tot specialisatie ontstaan. In het verleden maakten grote OEM'ers bijna elk onderdeel van hun eindproduct zelf. Omdat zij inzagen dat het lastig is om alle deelprocessen van de fabricage van het eindproduct zelf te beheersen en om als onderneming flexibeler te worden, werd de vervaardiging van onderdelen en zelfs van hele modulen aan derden overgelaten. En die derden zijn daar vaak beter in.

Toeleveranciers zijn hoog gespecialiseerd en kunnen daardoor beter inspelen op nieuwe technologische ontwikkelingen op hun specifieke vakgebied. Daarnaast zijn deze specialisten in staat tegen lagere kostprijs te produceren. Uit

deze ontwikkeling is een keten van toeleveranciers ontstaan, die door intensieve samenwerking in staat is snel en adequaat in te spelen op marktontwikkelingen en waarin optimaal gebruik gemaakt wordt van alle in de markt

aanwezige kennis en vaardigheden. Vaak zijn het toeleveranciers die zich richten op grotere serieproductie van onderdelen.

Veel meer dan in bijvoorbeeld Duitsland heeft deze clustervorming in Nederland gestalte gekregen doordat bedrijven als Philips zich hebben ontwikkeld van een geïntegreerde onderneming tot een kop-staart-bedrijf. Een kop-staart-bedrijf legt zich voornamelijk toe op de ontwikkeling, eindmontage en vermarkting van merkproducten. Toen Philips nog een geïntegreerde onderneming was, maakte men werkelijk bijna alles zelf: men bewerkte zelf het hout waarvan de kasten van radio's en televisies werden vervaardigd, men maakte zelf het glas voor



Ooit bewerkte Philips zelf het hout waarvan de kasten van radio's en televisies werden vervaardigd.

de beeldbuizen, men maakte zelf de veren die in de schakelaars werden verwerkt. Zelfs de kartonnen dozen waarin de producten werden verpakt, werden in eigen huis vervaardigd.

KANSEN

Veel kleine innovatieve bedrijven komen echter niet snel in aanmerking om als toeleverancier hun producten of diensten te verkopen aan grote OEM'ers. Zij missen de productiecapaciteit die nodig is om een rol van betekenis te kunnen spelen in dit proces. Het gevolg: de kleine innovatieve onderneming lukt het eigenlijk nauwelijks om bij de grote toeleverketens aansluiting te krijgen. En toch zijn er kansen voor die bedrijven. Maar de benadering van de markt wordt dan wel totaal anders dan bij serieproductie.

Naast de kop-staart bedrijven bestaan er nog steeds geïntegreerde ondernemingen, die zeer veel onderdelen van de producten die zij op de markt brengen, zelf vervaardigen. Vooral in Duitsland bestaan veel van dit soort bedrijven, die er heel bewust voor kiezen om zoveel mogelijk in eigen hand te houden. De gedachte is dat zij alleen door zelf de kennis van alle deelprocessen in huis te hebben, in staat zijn om een innovatief eindproduct van zeer hoge kwaliteit te kunnen vervaardigen. Bovendien wensen zij ook de goederenstromen optimaal te beheersen, hebben zij een zeer groot vertrouwen in hun eigen mensen en ziedaar, je ziet een type bedrijf dat wij in Nederland bijna niet meer kennen. Een bedrijf als Siemens bijvoorbeeld, besteedt naar verhouding veel minder uit dat concurrent Philips.

EIGEN HUIS

Miele is een ander voorbeeld van een onderneming die zeer veel onderdelen van haar producten zelf maakt. Dit familiebedrijf met maar liefst 17.000 werknemers wereldwijd, heeft bewust de keuze gemaakt om zoveel mogelijk zelf te vervaardigen. Enkele voorbeelden: alle printplaten die worden gebruikt in hun producten, zijn in eigen huis vervaardigd; hetzelfde

geldt voor de kunststofdelen van stofzuigers, de behuizingen van hun was- en droogautomaten en alle motoren die gebruikt worden in hun producten. Hier valt weinig te verdienen voor een toeleverancier, zo zal de gedachte zijn. Inderdaad, naar verhouding kent het bedrijf weinig toeleveranciers van onderdelen of van complete modules. Bij nader inzien zijn er zeker kansen voor toeleveranciers, maar dan niet van het type dat in staat is om grote aantallen

onderdelen te maken, of om veel voorkomende bewerkingen uit te voeren. Nee, die hebben daar weinig te zoeken. Maar voor wie liggen er dan wel kansen?

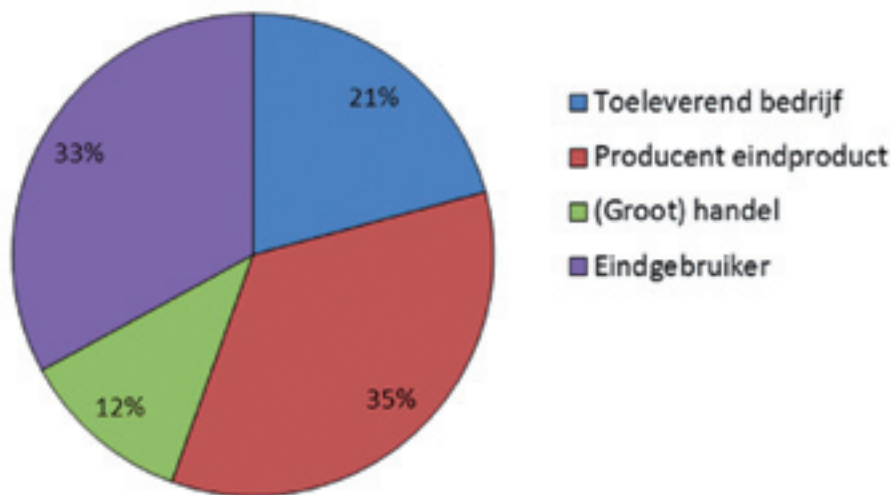
Die liggen er juist bij kleinere innovatieve bedrijven die nieuwe producten of processen ontwikkelen. Geïntegreerde ondernemingen hebben behoefte aan dergelijke partners die beschikken over de nodige kennis en bereid zijn die kennis te delen. Het kleine innovatieve

Klanten

Uit de Economische Barometer blijkt onderstaande onderverdeling van soort klanten.

- De bedrijven die hun producten en diensten aan toeleverende bedrijven en aan producenten van eindproducten leveren, produceren zelf geen eindproducten. Dit is samen 56% van de respondenten.
- De producten die aan de handel worden verkocht, zullen veelal eindproducten zijn, maar kunnen ook metaalproducten zijn.
- Producten die aan de eindgebruikers worden geleverd, kunnen eindproducten zijn, maar ook diensten zoals onderhoud.

Wie was uw belangrijkste groep afnemers in 2013



bedrijf wordt toeleverancier van kennis en vaardigheden in plaats van een leverancier van onderdelen of bewerkingen. Waar moeten we aan denken bij een innovatieve kennisleverancier? Indien u als ondernemer een proces beter beheerst dan anderen, maar niet beschikt over de capaciteit om dit binnen uw eigen bedrijf in concrete producten om te zetten, dan moet u zich afvragen of u deze kennis of vaardigheden op zich kunt vermarkten. U bent dan misschien wel de ideale partner voor een geïntegreerde onderneming voor het bouwen van prototypen, het meedenken. Stel u heeft een kleine gieterij en u heeft zeer veel kennis van een bepaald gietproces, u beheerst dit proces tot in de finesses, maar het is niet uw ambitie om uw eigen productiecapaciteit fors uit te breiden. Misschien is er wel een grote OEM'er of toeleverancier die zelf onderdelen giet en verwerkt in zijn eindproces. Mogelijk heeft deze geïntegreerde gieterij behoefte aan de kennis waarover u wel beschikt

Terminologie

Geïntegreerde onderneming

Een bedrijf dat een zeer groot deel van, zo niet het volledige eindproduct, inclusief de meeste onderdelen zelf vervaardigt.

Kop-staart bedrijf

Een bedrijf dat zich hoofdzakelijk bezighoudt met het ontwikkelen en vermarkten van merkproducten. Sommige van dit type bedrijven houdt zich daarnaast ook nog bezig met de eindassemblage van het product. Alle onderdelen en modules worden door derden geleverd. Soms wordt het complete product door derden vervaardigd.

OEM'er

Een bedrijf dat eindproducten ontwikkelt, (deels) vervaardigt en vermarkt, meestal onder eigen naam.



Een technopartner is innovatief en onderscheidend en voegt écht waarde toe.

en hij niet. Dan liggen daar kansen voor u.

PROTOTYPEN

Denkt u dat dit allemaal theorie is en dat het in de praktijk niet werkt? Dan vergist u zich mogelijk: er zijn Metaalunieleden die zeer bescheiden zijn qua omvang, maar die wel betrokken zijn bij de bouw van prototypen voor bijvoorbeeld de automobiellindustrie. En zij zitten rechtstreeks bij een bedrijf als Opel of Volkswagen aan tafel. Ook Miele werkt samen met relatief kleine Nederlandse ondernemingen die een bepaald proces optimaal beheersen en die het bedrijf helpen hun productieprocessen en producten nog verder te verbeteren. Natuurlijk, ook in dit deel van de markt zult u wel aan bepaalde eisen moeten kunnen voldoen.

- Zo zal de continuïteit van uw bedrijf belangrijk zijn voor de klant, en uiteraard uw vermogen om mee te kunnen denken in hun processen.
- U moet uw eigen processen goed op orde hebben; uw processen moeten volledig gedocumenteerd zijn, en u moet in staat zijn uw kennis te 'verkopen'.
- Wat in elk geval belangrijk is, is wederzijds vertrouwen. U moet bereid zijn uw kennis te delen, en de andere partij moet bereid zijn uw belangen als kennistoelieferancier te respecte-

ren. Als u de kennis niet wilt delen, en deze voor uzelf houdt, dan is de kans groot dat u nooit in staat zult zijn uw kennis in klinkende munt om te zetten.

Ook het omgekeerde kan belangrijk zijn: de leverancier die juist anders denkt dan de klant, kan de klant helpen zijn producten of processen te verbeteren.

MEERWAARDE

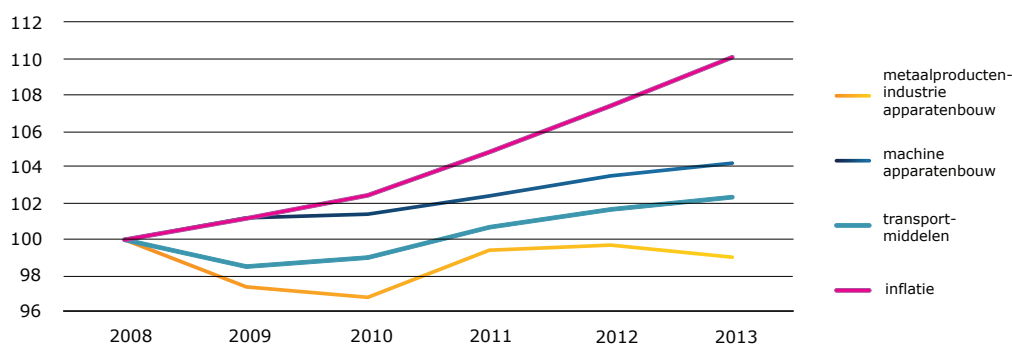
Als u bedrijven zoals eerder genoemd tot uw klant mag rekenen, en u neemt deel aan het innovatieproces bij dit soort ondernemingen, nee sterker nog, u stuurt mede het innovatieproces dan heeft uw onderneming meerwaarde. En die waarde is (misschien wel) veel groter dan de toeleverancier van serieproducten, waar u als kleine ondernemer misschien tegenop kijkt, maar die uiteindelijk weinig meer biedt dan een product of een proces voor een zo laag mogelijke prijs. Onze kleine innovatieve onderneming is inmiddels een techno-partner geworden die innovatief en onderscheidend is en die écht waarde toevoegt. Een leverancier die kosten bespaart voor zijn klant en die niet alleen door de inkoper beoordeeld wordt op prijs, prijs en prijs. •

Aanhoudende prijsdruk dwingt tot efficiënter produceren

TEKST: ROB VAN DER WERFF.

Van de respondenten aan de Economische Barometer voor het MKB-metaal geeft 15% aan dat zij hun verkoopprijzen in het eerste kwartaal hebben kunnen verhogen, terwijl 14% van hen de verkoopprijs heeft moeten verlagen. De overige 71% van de respondenten wijzigde de verkoopprijzen niet. Dat is goed nieuws, al valt de stijging per saldo tegen, omdat januari voor veel bedrijven de maand is waarin prijsverhogingen worden doorgevoerd.

Afzetprijzen metaalsector



Sinds het begin van de crisis, eind 2008, hebben alleen in het 4e kwartaal van 2010 en aansluitend in het eerste halfjaar van 2011 meer ondernemers hun prijzen weten te verhogen dan dat er ondernemers zijn die hun prijzen hebben moeten verlagen. In alle andere kwartalen was dit andersom. Het ligt voor de hand dat deze ontwikkeling per sector verschilt. Terwijl onder de toeleveranciers aan de bouw ruim 40% van de bedrijven hun verkoopprijzen het afgelopen kwartaal hebben moeten verlagen, is dit percentage onder de machinebouwers nog geen 10%.

WINSTGEVENDHEID

Wat deze prijsdruk voor gevolgen heeft gehad op de langere termijn, is te zien in de grafiek 'Afzetprijzen metaalsector'. Terwijl de inflatie over de jaren van 2008 tot en met 2013 gemiddeld bijna 2% per jaar bedroeg, zijn de afzetprijzen over deze periode beduidend minder hard gestegen of zelfs iets gedaald. Omdat in de afgelopen jaren bij veel bedrijven de verkoopprijzen minder hard zijn gestegen dan de bedrijfskosten en omdat bedrijven minder producten

en diensten verkochten, is de winstgevendheid bij de veel bedrijven onder druk komend te staan.

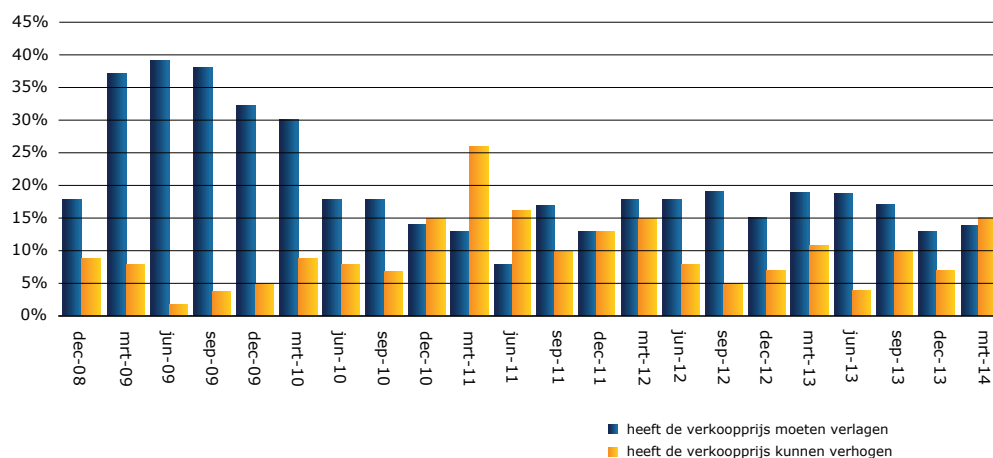
Een prijsstijging kleiner dan de inflatie of zelfs een prijsdaling hoeft echter niet altijd tot lagere

winsten te leiden. Er zijn situaties mogelijk waarbij de winst bij een gelijkblijvende omzet hoger zou kunnen zijn:

- Door een efficiëntere inzet van medewerkers en machines kan een bedrijf meer producten maken bij gelijkblijvende kosten. Zolang deze efficiëntieverbetering maar groter is de daling van de verkoopprijzen zal dit tot een beter resultaat leiden.
- Een andere situatie kan zich voordoen bij een machinebouwer die zich tot kop-staart-bedrijf heeft ontwikkeld. Dit bedrijf koopt alle onderdelen in en assembleert deze tot een machine. Als de metaalproductenfabrikanten hun producten tegen lagere prijzen aan deze machinebouwer leveren dan vijf jaar geleden, hoeft de machinefabrikant zijn verkoopprijzen maar beperkt te verhogen om de eigen kostenstijging te kunnen compenseren.

Onder druk van enerzijds goedkopere inkoop uit Nederland, maar nog meer uit de opkomende markten en anderzijds, omdat er steeds efficiënter geproduceerd wordt, zal de prijsdruk zoals de markt die nu kent, ook als het de komende jaren beter gaat met de economie, aanhouden. Dit betekent dat niemand er aan ontsnapt om zelf ook steeds efficiënter te produceren de komende jaren. •

Ontwikkeling verkoopprijzen



Spangereedschappen

Sinds decennia competente en innovatieve fabrikant van mechanische spangereedschappen, normelementen en bediendelen. Modernste logistiek, korte levertijden.



PENNINGA Technisch Handelsbedrijf BV
Spantechnik | Normelementen | Bediendelen
Willem Dreeslaan 251 | 2729 NE Zooetermeer
Tel. 079 361 12 21 | Fax 079 361 10 85
info@penninga.nl www.penninga.nl

Kiheung Rigitrax
traveling column
bedfreesmachine
met Huron-type
freeskop en
vaste tafel

Bedfreesmachines van Kiheung



Hoog **vermogen**
frezen
met hoge **stabiliteit**

Met de bedfreesmachines van de Koreaanse fabrikant Kiheung levert Dormac kwaliteitsmachines die zich onderscheiden met de in eigen gieterij gegoten, speciaal ontwikkelde, kolom, voet en bed. Daarmee zijn deze bedfreesmachines niet te evenaren in robuustheid, verspanend vermogen en stabiliteit. Laat u door Dormac uitgebreid adviseren over welke configuratie bij uw productie past!

DORMAC
CNC SOLUTIONS

0229 54 24 85 - info@dormac.nl
www.dormac.nl

Solutions for better machining