



Industrie

Verdeling referentiegroep SRA-BiZ: **n 245**

Verdeling volgens Centraal Bureau voor de Statistiek: **4%**



De Nederlandse industrie

De coronacrisis maakte 2020 voor de industrie tot een jaar van onzekerheid, vraaguitval, grote verstoringen in de toeleveringsketen en per saldo een forse krimp van de industriële productie. Toch heeft de branche een bovengemiddelde winstontwikkeling laten zien. Het vertrouwen van industriële ondernemers is dit jaar toegenomen en de branche lijkt weer op stoom te komen.

Vraaguitval en stagnerende productie

De industrie is sterk afhankelijk van import en export en had hierdoor al last van de coronacrisis toen die nog vooral in Azië toesloeg. De import van grondstoffen en halffabricaten uit die regio kwam tot stilstand en hierdoor stagneerde de productie in de maakindustrie. Hierna volgde opnieuw een klap: vraaguitval in diverse landen zette Nederlandse toeleveranciers aan de elektronica-, machine- en auto-industrie zwaar onder druk.

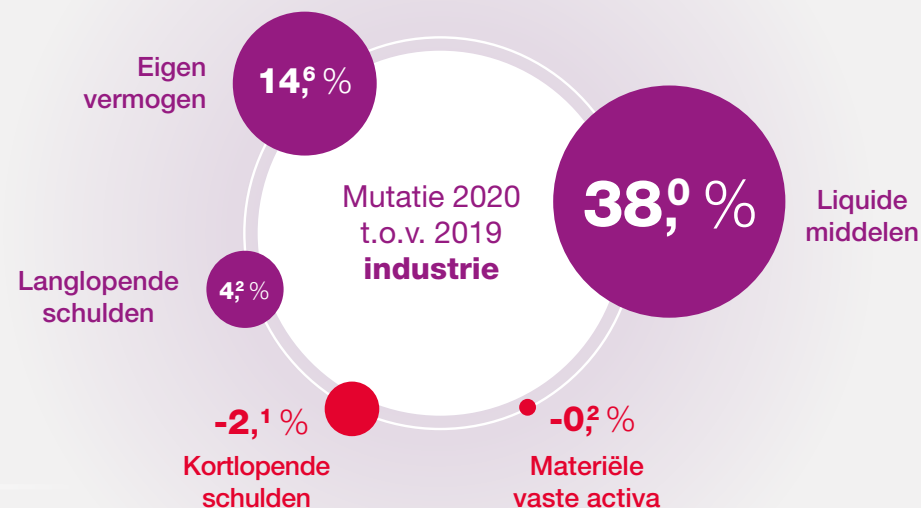
Door de coronacrisis daalde het producentenvertrouwen in april 2020 volgens het CBS naar

het laagste niveau (-28,7) sinds de start van het onderzoek in 1985. Vanaf mei is het vertrouwen teruggeveerd en in maart 2021 was het voor het eerst sinds het begin van de coronacrisis weer positief (3,4). Ondernemers zijn positiever over de toekomstige productie en over de opdrachten die zij binnenkrijgen. Het tempo waarmee het herstel in de branche is ingezet, is indrukwekkend. Deels is dit te danken aan de coronasteunmaatregelen, maar ook aan de goede export. De toeleveringsketens staan niettemin nog steeds onder druk en potentiële tekorten aan onderdelen door leveringsachterstanden kunnen de productie dit jaar afremmen.

Toch sterke winstgroei

De moeilijke omstandigheden hebben voor de industrie geleid tot een daling van de omzet in 2020: 2,3 procent tegenover +6 procent in 2019. De winstontwikkeling is echter sterk: +14,8 procent ten opzichte van +8 procent een jaar eerder. Daarmee heeft de industrie het duidelijk beter gedaan dan het mkb als geheel (+9,3 procent).

De verschillen binnen de branche zijn echter groot. Het deel van de industriële bedrijven dat de winst stabiel heeft zien blijven of heeft zien toenemen, is gedaald naar iets meer dan 51 procent. Wel gaat het hierbij voor een groot deel om sterke



winststijgingen: van 50 procent of meer. Tegelijkertijd heeft bijna drie op de tien industriële ondernemers de winst met 50 procent of meer zien kelderen. Verder valt op dat het aantal ondernemers met een hogere of stabiele omzet sterk is afgenomen tot minder dan de helft (tegen 62,5 procent in 2019).

Voedingsmiddelenproducenten doen het goed

De industrie wordt in de benchmark van SRA vooral vertegenwoordigd door de vervaardiging van voedingsmiddelen, de productie van machines en apparaten (exclusief computers

en elektronische apparatuur), de vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten) en reparatie en onderhoud van machines. Van deze deelbranches hebben vooral de eerste twee een gezonde winstontwikkeling laten zien. De twee laatste scores op dit punt relatief laag. De omzetoontwikkeling was in 2020 vooral gunstig voor producenten van voedingsmiddelen.

Ruimte om te investeren in personeel?

De personeelskosten zijn in de industriële branche licht gedaald, mede door het in mindering brengen van de NOW-regeling. Deze daling is min of meer in lijn met het gemiddelde in Nederland. Per saldo zijn de loonkosten in de industrie met bijna 1 procent gestegen; minder sterk dan het mkb-gemiddelde en duidelijk minder sterk dan in de voorgaande jaren. Gezien de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt zal de industrie de komende jaren stevig moeten investeren in het opleiden/scholen van personeel. Het is de vraag of daar, na de terugval door de coronacrisis, op korte termijn voldoende ruimte voor is.

Vermogenspositie

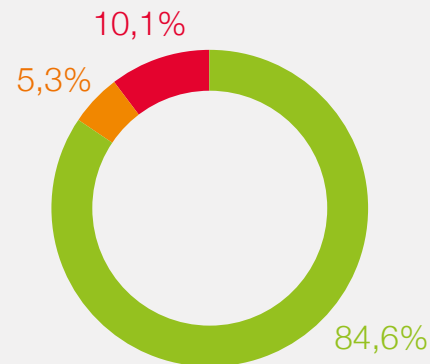
Het eigen vermogen is bijna 15 procent hoger uitgekomen. Deze stijging is groter dan in 2019 (ruim 12 procent) en ook sterker dan het mkb-gemiddelde. De langlopende schulden zijn in 2020 relatief sterk toegenomen (met ruim 4 procent), maar dit wordt wellicht vertekend doordat hieronder ook uitgestelde belastingbetalingen zijn opgenomen. De kortlopende schulden zijn licht gedaald.

Mutaties in resultatenrekening Industrie

% mutatie 2020 t.o.v. 2019

Netto omzet	-2,3%
Inkoopwaarde	-1,7%
Brutomarge	0,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	65,7%
Personeelskosten	-1,1%
Exploitatiekosten	0,0%
Inventariskosten	8,2%
Huisvestingskosten	2,8%
Autokosten	-5,7%
Verkoopkosten	-10,2%
Algemene kosten	3,2%
Overige kosten	-19,8%
Bedrijfskosten	-1,0%
Afschrijvingen	-0,4%
Bedrijfsresultaat	13,9%
Financiële baten en lasten	-0,4%
Gewoon resultaat voor belasting	14,8%

KREDIETWAARDIGHEID INDUSTRIE



- PD-rating > 3%: insolvent
- PD-rating 1-3%: financiële risico's
- PD-rating < 1%: kredietwaardig

Kredietwaardigheid

De financiële positie van bedrijven in de industrie is licht verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het percentage ondernemingen dat aan de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating < 1 procent), is uitgekomen op bijna 85. Dit betekent een verbetering ten opzichte van het voorgaande jaar. De branche doet het daarmee iets beter dan het mkb-gemiddelde, dat licht verbeterde naar 83,2 procent.



Industrie: toekomstperspectief volgens experts

De coronapandemie en lockdownmaatregelen hebben grote gevolgen gehad voor de industrie, maar een groot deel van de industriële ondernemers ziet de toekomst weer positief tegemoet. Waar liggen de kansen voor de branche?

Hoewel de industrie alles na de coronadip van vorig jaar weer goed op de rit lijkt te hebben, zijn er op de korte termijn ook belangrijke risico's voor het verdere herstel in de branche. Hoog op het lijstje met risico's prijken de grondstoffentekorten – doordat er tijdens de coronapandemie nauwelijks voorraden zijn aangelegd – en de daardoor exploderende grondstoffenprijzen. Dit geldt vooral voor metaalprijzen, maar ook voor bijvoorbeeld kunststoffen op basis van (dure) ruwe olie, hout en papier. Het mkb zal relatief zwaar door deze grondstoffentekorten worden geraakt, verwacht Kees de Schipper, Sector specialist Industrie bij de Rabobank. “De beschikbaarheid van bepaalde grondstoffen zoals aluminium of roestvast staal is een probleem. De prijzen gaan door het dak en de levertijden nemen enorm toe. Mkb-bedrijven hebben hier het

meeste last van, zeker als zij niet in staat zijn de hogere prijs door te belasten aan hun klanten. Dit zet de marges, die in het mkb toch al niet aan de hoge kant zijn, verder onder druk.”

Voorraadmanagement

De hoge grondstoffenprijzen maken voorraadmanagement tot een nog belangrijker thema, aldus Gert Jan Braam, Sector Banker Industry bij ING. “De toeleveringsketens staan nog steeds onder druk. De vraag stijgt sterk, bedrijven zijn genoodzaakt meer voorraden aan te houden en het aantal orders neemt toe. Dit zorgt voor schokgolven in de productieketens en grote prijschommelingen. Er gaan zelfs verhalen over prijzen van grondstoffen die vlak voor levering worden afgegeven. Daar kun je als bedrijf niet op calculeren.”

Ook de containerprijzen zijn geëxplodeerd door de verstoorde handelsstromen. De Verenigde Staten en Europa importeren volle containers uit Azië, maar er gaan te weinig lege containers terug, omdat het vervoeren van lege containers voor rederijen niet rendabel is. Daardoor is er in vooral China een enorme schaarste aan lege

containers, vliegen de prijzen de hoogte in en dreigen er vertragingen. “Dit gaan we merken in de industrie. Het zal hoogstwaarschijnlijk een vertraging van de groei opleveren.”

Digitalisering

Verdere digitalisering is cruciaal voor de industrie, hier wordt door de sector vol op ingezet, maar een hoger tempo is gewenst. Ook in duurzaamheid en circulariteit kan nog meer geïnvesteerd worden, dit is belangrijk voor de toekomstige verdiencapaciteit, vindt Braam. “De branche zal zich uit de crisis moeten innoveren. Digitalisering verbetert de efficiency – hard nodig gegeven de druk op de marges – en biedt de mogelijkheid nieuwe verdienmodellen op te zetten, innovatieve producten te ontwikkelen en vernieuwende servicemodellen te introduceren.”

Bedrijven die ervoor zorgen dat digitalisering serieus vorm krijgt, zien dat het delen van data met de keten structureel van toegevoegde waarde wordt, vervolgt Braam. “In de ontwikkelfase kunnen nieuwe technologieën en digitalisering bijdragen aan bijvoorbeeld een sneller ontwerp en in de productiefase kan de integratie van machines en productiesystemen de doorlooptijd verkorten. In de orderfase leiden platformen en portals ertoe dat onduidelijkheden in tekeningen verdwijnen en aangeleverde informatie aansluit op het productieproces. In de gebruikersfase kunnen

“

Bedrijven kunnen aan de hand van gebruiksdata hun diensten optimaliseren en uitbreiden en daarmee nieuwe verdienmodellen aanboren.

”



“

Vooral in de maakindustrie doen bedrijven veel meer aan services.

”

bedrijven aan de hand van gebruiksdata hun diensten optimaliseren en uitbreiden en daarmee nieuwe verdienmodellen aanboren.”

Samenwerken en clustering

“Om te digitaliseren en te innoveren, hebben bedrijven een bepaalde schaalgrootte nodig, omdat er voldoende mensen en kapitaal voor vrijgespeeld moeten kunnen worden”, stelt Schipper. “Je hebt slagkracht, kennis en investeringen nodig, ook om een betere positie richting de keten en de klant te bewerkstelligen. Dat zien we terug in de huidige consolidatie in de branche. We zien daarnaast dat clustering van bedrijven in regio’s zowel de regio als de ondernemers in het cluster verder brengt. Ook regionale samenwerking wordt dus in toenemende mate van belang voor de branche, waarbij de verschillen tussen regio’s naar verwachting groter zullen worden.”

Ook het regiobestuur zet behoorlijk in op regionale samenwerking, aldus Braam. “Er komt ook steeds meer geld voor vrij, bijvoorbeeld in de vorm van subsidies. Belangrijk is dat kennisinstellingen en ook steeds meer bedrijven uit de periferie aanhaken. Dat heeft een versterkend effect.”

Duurzaamheid

Als de coronacrisis iets heeft duidelijk gemaakt, dan zijn het wel de kwetsbaarheden in de keten. De supplychains kwamen op slot te zitten en nu zijn er ernstige grondstoffentekorten. Dit zet aan tot de nodige transitie, denkt Schipper. “Ondernemers denken na over meer lokale oplossingen, vooral bedoeld om de risico’s te spreiden en de continuïteit te waarborgen, maar het levert tegelijkertijd een bijdrage aan duurzaamheid en circulariteit.”

Het is niet altijd even gemakkelijk om circulariteit te realiseren, maar ook een kleiner bedrijf kan hierin stappen zetten, vindt Braam. “Wellicht komt de vraag om meer duurzaamheid en circulariteit nog niet direct op zo’n bedrijf af, maar het sijpelt door de keten heen. Of het nu van de overheid komt in de vorm van regelgeving of van grote bedrijven die hun supplychain langs de CO₂-meetlat leggen, je zult er als ondernemer op moeten acteren.”

Verdiensing

Tot slot is ook verdiensing een actueel thema in de industrie. Diensten leveren onderaan de streep meer op, maar ook vanuit de klant neemt de vraag toe. Schipper: “Klanten verwachten dat bedrijven meedenken over bijvoorbeeld ontwerp en onderhoud en reparatie. Vooral in de maakindustrie doen bedrijven veel meer aan services. Dit draagt bij aan een betere marge, maar de ondernemer zit ook veel dicht op

zijn klant en weet dus beter wat er speelt. Veel bedrijven zijn hier actief mee bezig.”

Het heeft alles te maken met toegevoegde waarde en minder inwisselbaar zijn, legt Schipper uit. “De bedrijven die inwisselbaar zijn, zullen veel minder in staat zijn om de hoge grondstoffenkosten door te berekenen aan hun eindklanten. Ondernemers met een unieke positie richting hun eindklanten, dus met een onderscheidend product of dienst, zullen dit veel beter kunnen.”

“Eindklanten gaan zich steeds meer focussen op de corebusiness en verwachten dat de expertise uit de keten komt”, vult Braam aan. “Producten worden complexer, waardoor het verschil in kennis tussen de fabrikant en de klant toeneemt, en de klant vraagt om ontzorging. Kansen liggen er vooral in de monitoring of zelfs het overnemen van processen. De combinatie van het product en bijbehorende diensten zal ook steeds meer als totaaloplossing worden aangeboden. Zo is de industrie van meer toegevoegde waarde voor de eindklant en is er zicht op betere marges.”

“

Als de coronacrisis iets heeft duidelijk gemaakt, dan zijn het wel de kwetsbaarheden in de keten.

”

”