



Winstmarge onder druk in tijden van hoogconjunctuur

Een enquête onder bedrijven in de Nederlandse industrie

Inhoudsopgave

Inleiding	3	3. Discussie en aanbevelingen	9
1. Probleemstelling en methode	4	4. Conclusie	10
2. Resultaten	5	5. Colofon en bronvermelding	11
2.1 Ontwikkeling van omzet en winst in 2018	5		
2.2 Redenen voor winststijging of -daling	5		
2.3 Verklaringen voor uiteenlopen van de winstmarge	6		
2.4 Duurzame grondstoffen	7		
2.5 Metaalsector had nog beter 2018 dan kunststofbranche	8		

Inleiding

Winstmarge onder druk in tijden van hoogconjunctuur

Het jaar 2018 was druk voor de Nederlandse industrie. De omzet nam flink toe. Toch heeft ruim een op de drie (36 procent) de midden- en kleinbedrijven de winstmarge in 2018 zien verslechteren. Dit blijkt uit een enquête onder 149 ondernemers in opdracht van ABN AMRO.

Hogere werkdruk leidt tot meer verzuim

De belangrijkste oorzaak van de verslechtering van de winstmarge zijn de gestegen personeelskosten (62 procent). Veel ondernemers hadden om aan de extra vraag te voldoen meer personeel nodig, dat echter veel duurder is geworden. De loongroei voor vast personeel viel met 2,4 procent nog wel mee, maar uitzendkrachten werden volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) maar liefst 6,2 procent duurder. De personeelskosten liepen daarnaast op door overuren, meer verzuim en uitval van personeel. Van de bedrijven die de marge zagen verslechteren, noemt ruim een op de vijf (22 procent) de te hoge druk op het personeel als oorzaak.

Opleiding personeel en nieuwe verdienmodellen belangrijk

Ondernemers die hun winstmarge in 2018 wel op peil hebben gehouden, zetten in op drie belangrijke aspecten van de bedrijfsvoering: opleiding van personeel, nieuwe verdienmodellen en productie in lagelonenlanden.

- » Allereerst blijken deze bedrijven vaker te investeren in het trainen en opleiden van hun medewerkers. Dat leidt vermoedelijk tot een hogere arbeidsproductiviteit. Daardoor kan meer geproduceerd worden zonder dat de personeelskosten uit de hand lopen.
- » Een tweede factor is het gebruik van nieuwe verdienmodellen. Bedrijven die hun klanten naast producten ook diensten aanbieden, bijvoorbeeld reparaties en trainingen in het gebruik van hun product, wisten de winstmarge vaker te handhaven dan bedrijven die dat niet doen.
- » De derde factor is productie in lagelonenlanden. Bedrijven die een deel van de productie in lagelonenlanden laten uitvoeren – al dan niet in een eigen fabriek – kunnen hun winstmarge in tijden van hoogconjunctuur beter op peil houden. Dit komt vermoedelijk doordat de extra kosten die gepaard gaan met het opvoeren van arbeidsintensief werk in die landen beperkt blijven.

Uit het onderzoek blijkt ook dat bedrijven die de winstmarge op peil wisten te houden vaker willen investeren in het gebruik van duurzame grondstoffen, zoals grondstoffen met een keurmerk of gerecycled materiaal.

Aanbevelingen

Voor een gezonde winstmarge is het van belang om te investeren in een hogere arbeidsproductiviteit. Een hogere productiviteit wordt niet alleen bereikt met robotisering en digitalisering, maar tevens met het opleiden van personeel om bijvoorbeeld efficiënt met nieuwe technologie te kunnen werken. Ook loont het om strategisch na te denken over het uitbesteden van activiteiten met lage toegevoegde waarde. De meeste bedrijven die zich puur richten op productie en niets uitbesteden, kunnen de winstmarge moeilijker op peil houden.

Avond van de Maakindustrie

Dit onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met de Koninklijke Metaalunie, FPT-VIMAG, de Federatie NRK en de Jaarbeurs. De resultaten worden gepresenteerd op de Avond van de Maakindustrie op woensdag 13 maart 2019 in de Jaarbeurs te Utrecht.





1. Probleemstelling en methode

De industrie heeft enkele goede jaren met een flinke groei van de omzet achter de rug, maar doordat de winstmarge vaak onder druk staat, is het niet alleen maar hosanna. In gesprekken met industriële klanten hoort ABN AMRO steeds vaker dat de groei van de winst achterblijft bij de omzetgroei. ABN AMRO onderhoudt verder contact met diverse brancheorganisaties, zoals de Metaalunie, de Federatie NRK (rubber en kunststof) en de FPT-VIMAG (machinebouw). Zij herkennen dit probleem, maar tot op heden was niet volledig duidelijk hoe groot het probleem is of wat de oorzaken zijn.

Methode

Het probleem van dalende winstmarges vormde de aanleiding om te onderzoeken hoeveel industriële bedrijven hiermee te maken hebben en welke factoren een rol spelen. De gegevens die hierover beschikbaar zijn, bijvoorbeeld de conjunctuurenquête van het CBS, zijn te algemeen om meer inzicht te krijgen. Meer gedetailleerde cijfers, bijvoorbeeld uit jaarverslagen, worden helaas met veel vertraging gepubliceerd en zijn op dit moment nog nauwelijks beschikbaar. Bovendien publiceren meestal alleen de grotere ondernemingen jaarverslagen met een gedetailleerde winst- en verliesrekening.

Om die reden heeft ABN AMRO een enquête opgezet, gericht op ondernemers in de Nederlandse industrie. De vragen gaan over de ontwikkeling van de omzet en de winstmarge in 2018. Ook is gevraagd naar de oorzaken voor veranderingen van de winstmarge. Verder is de ondernemers gevraagd naar het uitbesteden van werk, of ze ook produceren in het buitenland, naar de service op producten, of ze eigen producten maken of voor anderen produceren, naar de omvang van de flexibele schil en naar hun investeringen in nieuwe machines, automatisering, medewerkers en duurzaamheid.

De enquête is in februari 2019 uitgevoerd door marktonderzoeksbureau Kantar TNS. De respondenten hebben 5 tot 199 medewerkers. De eerdergenoemde brancheorganisaties en de Jaarbeurs hebben daarnaast een selectie van de vragen voorgelegd aan de eigen leden of aan bezoekers van industriële beurzen.

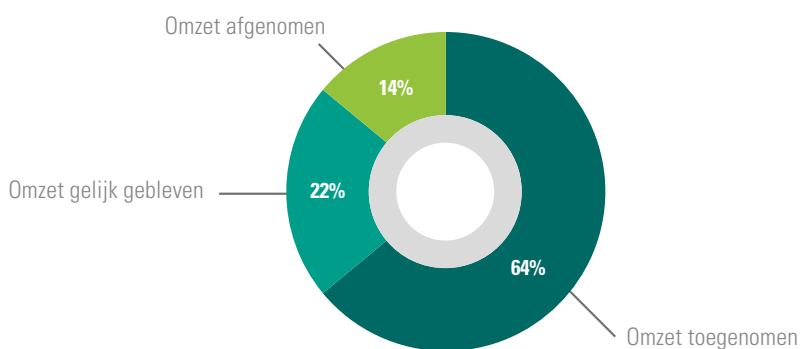
2. Resultaten

In totaal hebben 149 bedrijven meegedaan aan de door Kantar TNS uitgevoerde enquête. De steekproef is een mooie afspiegeling van de Nederlandse industrie, met bijvoorbeeld de maakindustrie (waaronder metaalbewerking, rubber en kunststof, machinebouw en transportmiddelenindustrie), de chemische industrie en de voedingsmiddelenindustrie.

2.1 Ontwikkeling van omzet en winst in 2018

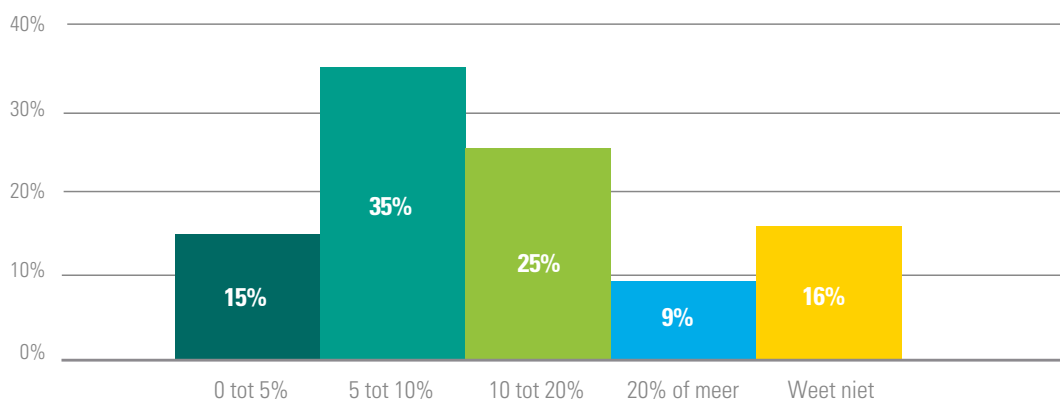
Het gros van de ondernemers zag de omzet in 2018 toenemen (64 procent). Ondanks het goede ondernemingsklimaat is de omzet bij bijna een op de zeven (14 procent) ondernemers gedaald. Als belangrijkste redenen hiervoor geven zij een afname van de binnenlandse vraag (48 procent) en verlies van bestaande klanten (43 procent).

Hoe heeft de totale omzet van uw bedrijf zich in 2018 ontwikkeld ten opzichte van 2017?



Bij veel ondernemers groeide de omzet met meer dan 5 procent, bij sommige zelfs nog meer:

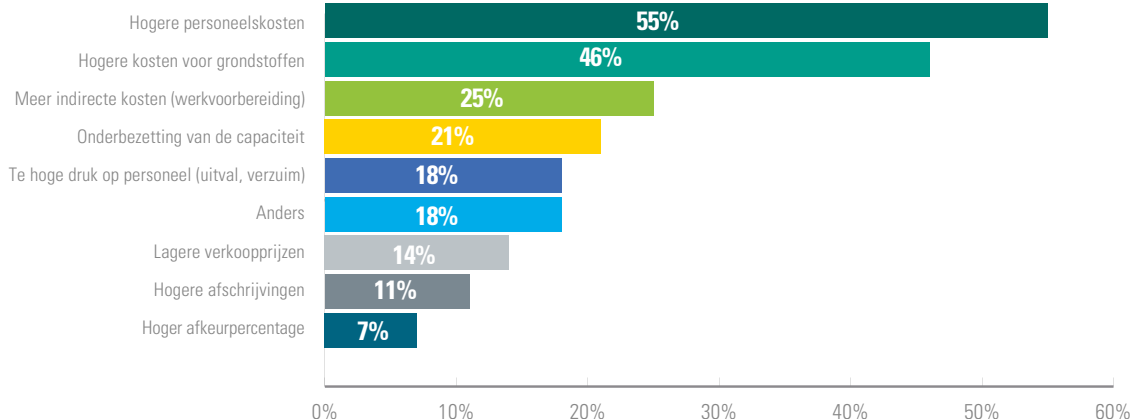
Met hoeveel procent is de omzet toegenomen?



2.2 Redenen voor winststijging of -daling

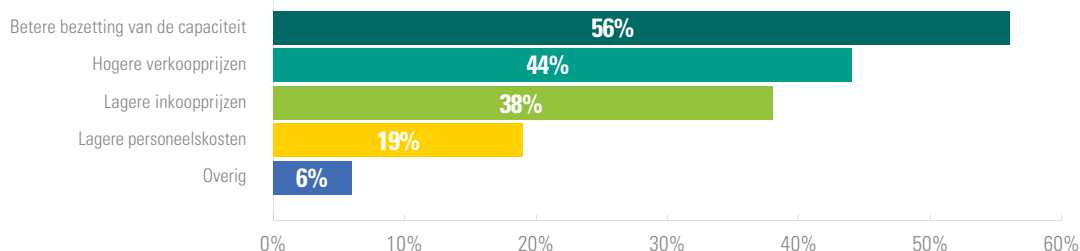
Ondernemers bij wie de winst daalde, geven hiervoor de volgende redenen. Behalve toegenomen kosten voor extra personeel, hogere lonen, overuren en meer verzuim zijn bovendien extra kosten voor grondstoffen en halffabricaten belangrijke oorzaken.

Reden van winstdaling



Bedrijven die de winstmarge op peil wisten te houden of zelfs wisten te verbeteren, schrijven dat vooral toe aan een betere bezetting van de productiecapaciteit, hogere verkoopprijzen en lagere inkooprijzen.

Reden van winststijging

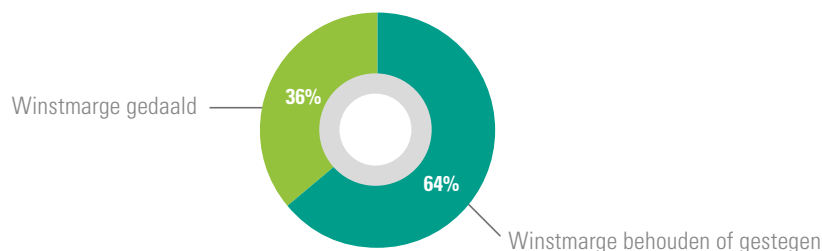


2.3 Verklaringen voor uiteenlopen van de winstmarge

Het verschil tussen bedrijven die hun winstmarge zagen verslechteren en bedrijven die de marge op peil hielden of zelfs wisten te verbeteren, wordt bepaald door vier factoren: de omvang van de flexibele schil, het opleiden van personeel (arbeidsproductiviteit), het aanbieden van diensten rondom producten ('servitization') en productie in lagelonenlanden. Er zijn geen grote verschillen tussen kleine, middelgrote en grote bedrijven (gemeten naar omzet en aantal werknemers).

Voor deze analyse zijn de respondenten ingedeeld in twee groepen: bedrijven waarvan de winstmarge is behouden of verbeterd (64 procent, 82 bedrijven) en bedrijven waarvan de winstmarge is gedaald (36 procent, 46 bedrijven). Bedrijven waarvan de omzet is gedaald (21) zijn voor dit deel van de analyse buiten beschouwing gelaten.

Ontwikkeling winstmarge in 2018 (bij bedrijven met gelijke of hogere omzet in 2018 t.o.v. 2017)



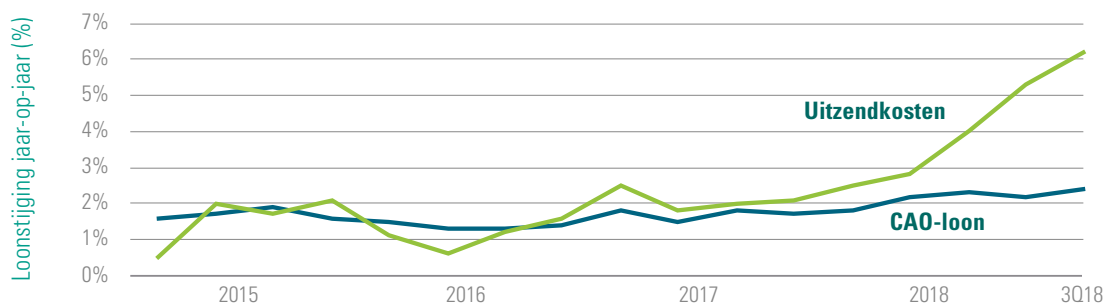
Van de bedrijven die de winstmarge hebben zien dalen, boekten de meeste (72 procent) wel een hogere omzet, maar groeide de winst minder hard.



Flexibele schil

Een flexibele schil biedt bescherming in tijden van laagconjunctuur, maar leidt tot een meer dan evenredige stijging van de kosten tijdens hoogconjunctuur. Dit is terug te zien in de resultaten van de enquête. Bij de groep 'Winstmarge behouden' is de flexibele schil gemiddeld zo'n 12 procent. Bij bedrijven waarvan de winstmarge is verslechterd, is die schil gemiddeld 20 procent, ongeveer de helft groter dus. De verklaring ligt in het moeten inhuren van veel relatief dure flexibele krachten. De stijging van de kosten voor het vaste personeel bleef in 2018 namelijk relatief beperkt ten opzichte van de kosten voor uitzendkrachten. De cao-loonstijging voor de industrie bedroeg in het derde kwartaal van 2018 gemiddeld 2,4 procent ten opzichte van een jaar eerder tegenover een stijging van 6,2 procent van de kosten voor uitzendkrachten.

Uitzendkosten zijn in 2018 fors harder gestegen dan het CAO-loon



Opleiding personeel

Bedrijven die de winstmarge hebben behouden, zetten meer in op het investeren in training of scholing van bestaand personeel dan ondernemingen waarvan de winstmarge is gedaald: 48 procent versus 36 procent. Bovendien heeft dit bij 18 procent van de eerste groep zeer hoge prioriteit, tegen slechts 9 procent van de groep die de winstmarge zag dalen.

Nieuwe verdienmodellen: service

Van de bedrijven die de marge in 2018 zagen verslechteren, biedt 52 procent geen enkele vorm van service, tegen 35 procent van de bedrijven die de marge wisten te handhaven. Deze laatste groep geeft vaker trainingen aan bedrijven die uiteindelijk gebruikmaken van het product (25 procent versus 18 procent). Dergelijke trainingen zorgen waarschijnlijk voor een hogere klanttevredenheid. De bedrijven die de winstmarge wisten te handhaven, verzorgen bovendien vaker reparatie van het eigen product (43 procent versus 30 procent). Over het algemeen zit op dergelijke diensten een betere marge dan op productie. Daarover meer in hoofdstuk 3.

Productie in lagelonenlanden

De groep 'Winstmarge behouden' blijkt veel vaker deels in lagelonenlanden te produceren, al dan niet in een eigen fabriek. Van de groep 'Winstmarge gedaald' produceert 50 procent alles in Nederland. Bij de groep 'Winstmarge behouden' is dat slechts 20 procent.

Kennelijk is het voor bedrijven die deels in een lagelonenland produceren makkelijker om in tijden van hoogconjunctuur de stijging van de personeelskosten te beperken. Daarnaast richten deze bedrijven zich mogelijk intensiever op delen van de waardeketen met hogere toegevoegde waarde. Daarover meer in hoofdstuk 3.

2.4 Duurzame grondstoffen

Zoals eerder is aangegeven, vormen grondstoffen een grote kostenpost. Uit onze analyse blijkt dat bedrijven die de winstmarge hebben weten te handhaven, vaker van plan zijn te investeren in duurzame grondstoffen: 28 procent versus 13 procent van de bedrijven die de winstmarge zagen verslechteren. Het gaat dan bijvoorbeeld om gerecycled materiaal of grondstoffen met een keurmerk.



2.5 Metaalsector had nog beter 2018 dan kunststofbranche

Naast onze enquête onder bedrijven uit diverse branches in de industrie, hebben brancheverenigingen Metaalunie, Federatie NRK en FPT-VIMAG zelf de vragen over ontwikkeling van de omzet en winst aan hun leden voorgelegd.

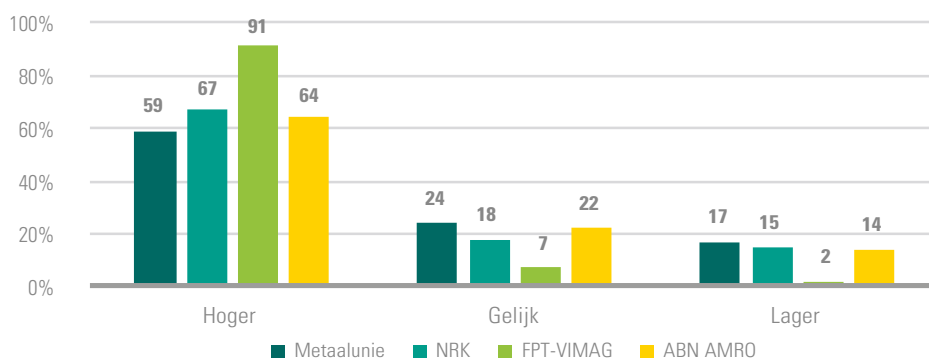
Er reageerden 117 leden van de Metaalunie en 98 leden van de NRK. In beide branches zag zo'n twee derde van de respondenten de omzet toenemen. In beide branches groeide de winst soms nog harder dan de omzet dankzij een betere bezetting van de productiecapaciteit. Deze bedrijven draaiden dus meer productie met dezelfde machines, wat resulteert in lagere vaste kosten per product.

Wat betreft de ontwikkeling van de winstmarge is er een opvallend verschil tussen de twee branches. Van de metaalbedrijven geeft 27 procent aan dat de winst harder groeide dan de omzet, tegen slechts 17 procent van de NRK-leden. De NRK-leden zitten daarmee dicht bij het gemiddelde van de alle industriële bedrijven, zoals dit uit onze enquête naar voren komt (13 procent). Het verschil zit in het verhogen van de verkoopprijzen. Van de metaalbedrijven die de winst sneller zagen groeien dan de omzet, geeft 47 procent hogere verkoopprijzen als verklaring, tegen slechts 30 procent van de rubber- en kunststofbedrijven.

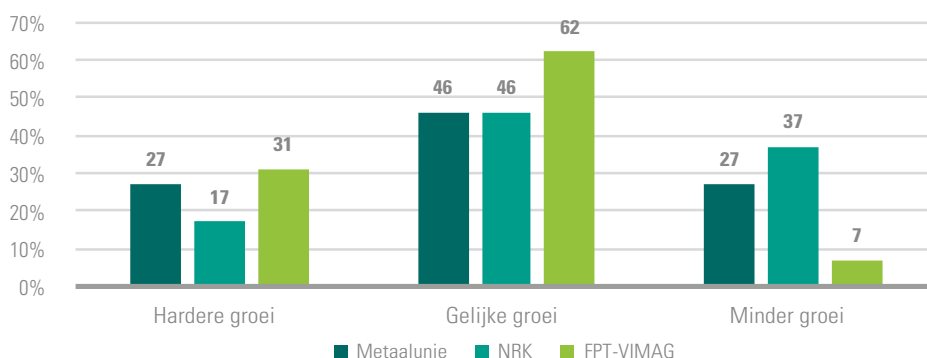
We vermoeden dat de metaalsector beter in staat is in drukke tijden hogere prijzen te vragen omdat de bouw sterk afhankelijk is van bepaalde metaalproducten. De activiteiten van metaalbedrijven zijn bovendien vooral gericht op de binnenlandse markt. Beperkt aanbod en meer vraag binnen een land leidt dus snel tot betere prijzen. De rubber- en kunststofbedrijven concurreren daarentegen op internationaal niveau. Vanwege buitenlandse concurrentie is het moeilijker de verkoopprijzen te verhogen.

Er reageerden 68 machinebouwers die lid zijn van FPT-VIMAG. Van hen zag maar een klein deel (6,5 procent) de winstmarge afnemen. Als fabrikanten van machines met veelal hoge toegevoegde waarde en opererend op een wereldmarkt, onderscheiden zij zich duidelijk van de toeleveranciers in de metaal en kunststof.

Hoe heeft de omzet zich ontwikkeld in 2018 t.o.v. 2017 (per branche, in %)



Hoe heeft de winst zich ontwikkeld t.o.v. de omzet 2018? (per branche, in %)



3. Discussie en aanbevelingen

Uit de resultaten blijkt dat personeel heel belangrijk is voor bedrijven in de industrie. Personeelskosten kunnen zeker tijdens hoogconjunctuur relatief sterk toenemen. Tegelijkertijd is goed personeel nodig. Een strategische aanpak van de inzet van personeel leidt tot een verbetering van de winstmarge.

Daarbij speelt vooral het begrip productiviteit een rol. Uit diverse onderzoeken naar arbeidsproductiviteit blijkt dat opleiding een goed middel is om de productiviteit te verbeteren. Zo kunnen getrainde werknemers beter met automatisering en digitalisering omgaan. Bovendien zorgt goed getraind personeel voor een betere kwaliteit van de producten en een lager afkeurpercentage. In het algemeen geldt dat bedrijven die productiever zijn ook winstgevender zijn (Centraal Planbureau, 2017).

Verborgene kosten

Bedrijven moeten daarom voorzichtig zijn met de inzet van uitzendkrachten. Niet alleen zijn uitzendkrachten duurder in tijden van krapte op de arbeidsmarkt, ze hebben vaak ook minder routine in het uitvoeren van hun werkzaamheden. Een aanzienlijk deel van het werk vereist de inzet van ervaren werknemers met bepaalde expertise. Uitzendkrachten hebben die specifieke ervaring vaak niet. Dat kan in drukke tijden leiden tot extra kosten doordat er bijvoorbeeld meer fouten worden gemaakt met als gevolg meer afkeuringen, extra werk, kostbare terughaalacties of zelfs schadeclaims. De inzet van onervaren uitzendkrachten kan daarmee de oorzaak zijn van een lagere productiviteit en verborgen kosten.

Uitbesteden en service

Personeelskosten hangen daarnaast samen met twee andere resultaten van onze analyse: de rol van diensten die in het verlengde liggen van de producten en die van productie in lagelonenlanden. Het verlenen van diensten in combinatie met producten speelt een belangrijke rol doordat op diensten een hogere marge zit dan op productie. En bedrijven die deels in een lagelonenland produceren, hebben in tijden van hoogconjunctuur minder last van hogere personeelskosten. Dat loont vooral bij arbeidsintensieve productie met een lage toegevoegde waarde.

Het verlenen van diensten rondom het eigen product kan overigens nog andere voordelen hebben. Uit de resultaten van de enquête blijkt dat bedrijven die de winstmarge in 2018 op peil wisten te houden vaker trainingen rondom het eigen product aanbieden. Dankzij trainingen zal de klant het product effectiever kunnen gebruiken, wat leidt tot een hogere klanttevredenheid.



Product-as-a-Service

In een eerder ABN AMRO-rapport, *Servitization: dienstverlening is de toekomst van de industrie* (2016), staat een stappenplan voor hoe een industrieel bedrijf haar dienstenpakket kan vergroten van onderhoudscontract tot 'Product-as-a-Service'. In dit laatste geval wordt betaald voor het gebruik in plaats van het bezit van het product. Dit kan het maakbedrijf een constante stroom van inkomsten en een betere winstmarge opleveren. Industriële ondernemers zouden dus niet alleen maar moeten produceren, maar ook andere activiteiten moeten ontplooiën om meer waarde te creëren en meer winst te maken. Activiteiten waarmee weinig verdiend wordt en erg arbeidsintensief zijn, moeten waar mogelijk worden uitbesteed of geautomatiseerd.



4. Conclusie

Ondanks een florierende economie heeft ruim een derde (36 procent) van de Nederlandse industrie de winstmarge in 2018 zien verslechteren. Dat was vooral het gevolg van hogere personeelskosten als gevolg van hogere lonen, kostbare overuren, hoger verzuim en duurdere uitzendkrachten.

Bedrijven die de winstmarge hebben behouden of zelfs hebben verbeterd, doen ten opzichte van de achterblijvers de volgende dingen:

- » Ze investeren vaker in training of opleiding van hun personeel;
- » Ze bieden vaker extra diensten rondom hun producten aan, zoals reparatie of training in het gebruik van het eigen product;
- » Ze hebben een kleinere flexibele schil;
- » Ze hebben vaker productie in lagelonenlanden.

Toch betekent dit niet dat deze stappen voor alle ondernemers op ieder moment positief uitwerken of dat ze eenvoudig haalbaar zijn. Een kleinere flexibele schil leidt weliswaar tot minder kostenstijging in tijden van hoogconjunctuur, maar in tijden van laagconjunctuur kan een kleinere schil wel een risico vormen. En uitbesteding in lagelonenlanden is niet voor elk bedrijf weggelegd, bijvoorbeeld vanwege langere levertijden of hoge transportkosten.

De overige conclusies zijn wel relevant voor de gehele industrie, ongeacht de conjunctuur. Al eerder is uit onderzoek gebleken dat er een positief verband is tussen het trainen of opleiden van personeel en winstgevendheid (Centraal Planbureau, 2017). Dit gaat zeker op voor de Nederlandse industrie. Ook het leveren van diensten rondom producten kan helpen om de winstgevendheid te vergroten. De meeste industriële ondernemers kunnen dit toepassen.

De afgelopen jaren is de Nederlandse industrie flink gegroeid. Aan het hoge groeitempo komt echter een eind. Voor 2019 voorziet ABN AMRO een tragere groei van de wereldhandel. De groei van de Nederlandse economie vlakkt naar verwachting af van 2,5 procent in 2018 naar 1,4 procent in 2019.

Een snelle groei heeft ook nadelen. Dit kan namelijk leiden tot inefficiënte processen en daarmee onevenredig hoge kosten die mogelijk structureel van aard worden. Bij een wat lagere groei kan de Nederlandse industrie even op adem komen om de organisatie aan te passen aan snelle technologische ontwikkelingen en werken aan opleiding van medewerkers. Dit zijn langlopende processen die er in drukke tijden zoals de afgelopen jaren vaak bij in schieten. Zo gezien biedt een tragere economische groei een kans om in de toekomst druk op de winstmarge te voorkomen en zo ten volle de vruchten te plukken van een hoogconjunctuur.

5. Colofon en bronvermelding

Dit is een uitgave van ABN AMRO. Het onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met de Koninklijke Metaalunie, FPT-VIMAG, de Federatie NRK en de Jaarbeurs. Het rapport is geschreven voor de Avond van de Maakindustrie op 13 maart 2019.

Commercieel contact

David Kemps, Sector banker Industrie. 06 - 30 33 20 43 of david.kemps@nl.abnamro.com

Alexander Goense, Sector analist Industrie. 06 - 19 30 42 30 of alexander.goense@nl.abnamro.com

Auteurs

Albert Jan Swart, Sectoreconoom Industrie. 06 - 41 44 96 81 of albert.jan.swart@nl.abnamro.com

David Kemps, Alexander Goense

Onderzoek

Kantar TNS: Frans van der Horst, Stefan Rutten

Geraadpleegde bronnen

ABN AMRO, *Servitization: dienstverlening is de toekomst van de industrie*, oktober 2016

ABN AMRO, *Nederlandse arbeidsproductiviteit ver boven Europees gemiddelde*, maart 2018

ABN AMRO, *Groei Nederlandse industrie vertraagt door inzakken export*, maart 2019

Centraal Planbureau, *Productivity Slowdown. Evidence for the Netherlands*, 7 maart 2017

Partners

Koninklijke Metaalunie: Peter Dannenberg, Rob van der Werff

Koninklijke Metaalunie is de ondernemersorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf in de metaal.

FPT-VIMAG: Ramon Dooijewaard, Nikki Roozemon-Jacob

FPT-VIMAG is de branchevereniging van fabrikanten en importeurs van machines, gereedschappen en diensten voor de metaalindustrie, en leveranciers van automatiserings- en besturingssystemen voor de (inter)nationale maakindustrie.

Federatie NRK: Erik de Ruijter

NRK is de branchevereniging voor de rubber- en kunststofindustrie.

Jaarbeurs: Floris de Zwart, Quint de Maat, Mirjam van Oosterom

Jaarbeurs zet de handel in beweging door de organisatie van grootschalige publieks- en vakbeurzen en evenementen tot zakelijke bijeenkomsten en congressen.

Eindredactie

Bendert Zevenbergen

Illustraties en opmaak:

Kollerie Reklame-advies & Promoties

Fotoverantwoording

Shutterstock



Distributie

abnamro.nl/industrie

https://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/tag/industrie.html?pos=nav_insights_sectoren_industrie

koninklijke
metaalunie


fptvimag

 Federatie Nederlandse
Rubber- en Kunststofindustrie

 Jaarbeurs

Disclaimer

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in onze analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd. Deze publicatie is alleen bedoeld voor eigen gebruik. Het gebruik van tekstdelen en/of cijfers is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Teksten zijn afgesloten op 11 maart 2019.





abnamro.nl

