



Philippe Reinders Folmer (l): "Wij merken nog niets van de gevolgen van de crisis"
Gijs Bender (r): "Door financieringsangst ontstaat stilstand"

Tot na de zomervakantie zitten wij nog vol." Dat geldt ook voor een bedrijf als Renishaw Benelux. "Met onze meetsystemen lopen wij als het ware achter de machineleveranciers aan", aldus Philippe Reinders Folmer van het bedrijf. "Dat betekent ook dat wij nog niet veel merken van de gevolgen van de financiële crisis."

Maar of er inderdaad geïnvesteerd zal worden in nieuwe machines? Realistisch gezien komt er van dat investeren voor veel bedrijven niet zo veel. Bram de Koning van Cellro en Enrico Akkerman van Esmeijer geloven eerder dat veel bedrijven zich zullen inhouden met investeren; zelfs de bedrijven die volop in het werk zitten. Terughoudendheid lijkt daarmee de trend te zetten. Een terechte of noodzakelijke beslissing? Veel klanten van machineleveranciers zijn voor hun investeringen afhankelijk van externe financiering door banken. En juist die banken wentelen veel van de sores die door de financiële crisis is ontstaan weer af op bedrijven. Gijs Bender van Bendertechniek: "De financieringsangst die zij momenteel hebben, zorgt ervoor dat veel tot stilstand komt." Wat is nu precies de rol van de banken? Dat de oorzaak van de crisis in de bancaire wereld ligt, is wel duidelijk maar wordt de kredietstroom naar metaalondernemingen hier ook tegengehouden? De berichten zijn wat dat betreft tegenstrijdig: het mkb klaagt; de banken zeggen dat het wel meevalt. Willen en kunnen de banken hun rol als kredietverstrekker ook nu ten volle spelen? Bert Woltheus van ING is één van hun vertegenwoordigers: "Ons advies is op dit moment: hou je liquiditeit op orde.

Misschien dat je het geld dat je investeert in voorraden beter paraat kunt houden voor andere investeringen." Ook David Kemps van ABN Amro ziet de dagelijkse praktijk als reden om het rustig aan te doen: "Ik kom dagelijks bij machinebouwers over de vloer en zie dat hun omzetten met 30% tot 40% achteruit zijn gegaan. En ook de vooruitzichten voor de periode na de zomer zijn nog erg vaag. Ik zou me in die situatie even rustig houden."

Juist nu automatiseren?

De financiële crisis is voor de overheid reden geweest om met pakketten maatregelen te komen. Voorbeelden daarvan zijn de regeling voor werktijdverkorting en de verruiming van de Regeling Groeifaciliteit, waarbij het Rijk voor 50% garant staat voor (nieuwe) kredieten die banken verstrekken aan grotere bedrijven die willen investeren en hun productie willen opvoeren. Werkgeversorganisaties, zoals FME, MKB Nederland en VNO-NCW, vinden die maatregelen echter nog 'onvoldoende'. Aanvullingen worden gezocht in de verruiming van innovatiekredieten. Kredieten die ook kunnen worden ingezet om de automatiseringsgraad binnen bedrijven verder te verhogen. Per slot van rekening zou je verwachten dat zwak geautomatiseerde bedrijven het eerst in de economische gevarezone komen. Of krijgen juist de geautomatiseerde bedrijven nu harde klappen omdat hun kapitaalintensieve cellen gewoon stil staan? De meningen hierover zijn verdeeld. Bram de Koning: "Sterk geautomatiseerde bedrijven zullen zeker niet als eerste in de problemen komen. Automatisering is een post die je

Forumdiscussietips

- ga niet bij de pakken neerzitten maar ga de weg op, zit achter klanten aan en zorg voor verkopen;
- zorg voor goede argumenten bij het aanvragen van kredieten. Financiering van investeringen worden mede bepaald door overtuigingskracht. Communicatie met alle 'stakeholders' is essentieel;
- maak bij het aanvragen van kredieten ook gebruik van uw track record: de kennis en ervaring die u heeft opgebouwd speelt ook een rol bij kredietbeoordeling; en
- klanten zijn en blijven gevoelig voor de prijs. Voor spaanloze bewerkingen kan die gunstig worden beïnvloed door meer gebruik te maken van goed gereviseerde machines.

kunt afschrijven terwijl menskracht iedere maand weer zorgt voor een loonkostenpost. Duurdere machines zullen geautomatiseerd moeten werken. Doe je dat niet, dan moet je in ploegen werken en stijgen de kosten. Dat maakt het zeer moeilijk om je investering weer terug te verdienen." Enrico Akkerman en Gijs Bender zien dat anders. Enrico: "Bij tal van bedrijven heb ik inmiddels een rekensom gemaakt. Ver doorgevoerde automatisering bij machines leidt er automatisch toe dat je veel meer moet produceren. En die productieruimte is er momenteel gewoon niet." Gijs Bender deelt die mening: "Kijk maar naar de sectoren waar momenteel de meeste ontslagen vallen. Dat zijn markten die toeleveren aan bijvoorbeeld de auto-industrie. Sterk geautomatiseerde bedrijven, waar ondanks hun automatisering momenteel niet voldoende vraag is naar producten." Ook Tom Strijbos van Gelderblom heeft zijn vraagtekens: "In sommige markten zijn er gewoon te veel spiluren voorhanden. Als je ziet hoeveel geautomatiseerde cellen er in Nederland staan, dan kun je je afvragen of het aanbod niet ruimschoots de vraag overtreft." Het succes van automatisering lijkt daarmee op dit moment sterk samen te hangen met de markt die wordt bediend. Volgens Bram de Koning speelt daar ook nog mee hoe automatisering gedefinieerd wordt. "Ruwweg kun je twee soorten automatisering onderscheiden. Enerzijds zijn er automatiseringsinvesteringen waarbij de inzet van mensen noodzakelijk blijft. Een palletwisselsysteem is daar een goed voorbeeld van. Anderzijds kun je ook investeren in automatisering met robots die het product handlen in plaats van ▶



Tom Strijbos (l): "Niet afwachten maar zelf actie ondernemen"
 Pieter-Dirk Waltheer (m): "Toeleverancier fungeert steeds meer als producent"
 Bert Woltheus (r): "Geld paraat houden voor andere investeringen dan voorraad"



Edse Dantuma (l): "Investeren in opleiding en training"
 David Kemps (r): "Omzet machinebouwers loopt terug"

► een pallet; daarmee worden arbeidskrachten voor een groot deel overbodig. Vooral machines met geautomatiseerde palletwisselsystemen staan op dit moment - door de vraaguitval van bedrijven - deels of geheel stil. De hoge investering in combinatie met de hoge mate van bemand be- en ontladen zorgen ervoor dat de verliezen bij forse vraagterugval behoorlijk oplopen."

Leer-effect

Al in meerdere forumdiscussies werd het snel en flexibel produceren van kleinserie- en enkelstukswerk aangeduid als de drijvende kracht van onze maakindustrie. Dat wordt nog eens onderstreept door de situatie bij bedrijven die toeleveren aan de automotive-sector en andere grote OEM'ers. De vraag rijst wat het leer-effect is van het gedrag van deze grote partijen in tijden van crisis? Waar moeten toeleveranciers nu op letten bij afspraken en investeringen? Kleinere machines, flexibele machines of juist grotere die veel meer verschillende opdrachten aankunnen? Tom Strijbos heeft daarover een heldere mening: "Ik denk dat het belangrijkste is: ga ondernemen! Wacht niet af, maar ga zelf over tot actie. Komen de klanten niet bij jou, dan zul je er zelf achteraan moeten." Gijs Bender beaamt dat: "Ik ben ervan overtuigd dat er nog veel werk in de markt zit. Maar dat werk komt in deze tijden niet meer automatisch naar je toe. Je zult er zelf achteraan moeten." Bert Woltheus nuanceert dat enigszins: "Ik geloof niet dat de automotive-sector

als referentie moet gelden. Er is in die markt al jaren een overcapaciteit. Onder invloed van crises zal die overcapaciteit komen te vervallen. Er is bovendien in elke markt wel een bepaalde cyclus herkenbaar. Neem de investeringen die gedaan zijn in Euro 4- en Euro 5-vrachtwagens. De investeringen waren het gevolg van nieuwe Europese regelgeving. Je weet dan ook vooraf dat met de invoering van die regelgeving de investeringen komen te vervallen. Het is dan ook zaak om je business zoveel mogelijk te diversificeren over verschillende sectoren." Afhankelijkheid van een beperkt aantal klanten of markten is - ook buiten de financiële crisis - een onverstandige beslissing. Gijs Bender: "Alhoewel iedereen weet dat je niet meer dan 30% moet leunen op één klant, komt het zeer regelmatig voor dat bedrijven dat toch doen. Zeker bedrijven die toeleveren aan de automotive-sector. Als ondernemer moet je daar alert op zijn." Ruud Hoffmann van F. Hoffmann denkt dat ook het consumentenvertrouwen daar een rol bij speelt. "Een grote producent van zonweringen levert veel aan de bouw en aan een consumentenketen. Bij die laatste is de omzet met circa 30% teruggelopen. Dat wordt veroorzaakt door het verdwenen consumentenvertrouwen. Als toeleverancier heb je daar geen invloed meer op. Daar is een belangrijke rol weggelegd voor banken. Maar in plaats van stimulerend te werken en als voorbeeld te fungeren, zie je juist daar een grote terughoudendheid." Die terughoudendheid wordt mede ver-

oorzaakt door het gebrek aan interbancair vertrouwen. Ook FME-voorzitter Jan Kamminga constateert dat in zijn weblog wanneer hij schrijft over de liquiditeitspremies die bedrijven aan banken moeten betalen, omdat het interbancaire kredietverkeer maar niet op gang komt. Bert Woltheus beaamt dat: "Dat merk je aan grote projecten waar samenwerking tussen banken vereist is. Dat vereist vertrouwen en dat is er op dit moment niet. Voor reguliere bedrijfsfinancieringen is er echter wel degelijk ruimte en ook voor het komend jaar heeft ING geld vrijgemaakt om het uitstaande krediet te laten groeien." Alhoewel de overheid de banken financieel tegemoet is gekomen, lijkt het toch alsof er niets wordt gedaan. Bert Woltheus: "Banken hebben uiteindelijk ook een balans. De vermogens-eisen zijn aangescherpt en een deel van de overheidsteun is ook daarvoor aangewend. De beoordelingscriteria zijn niet aangepast, maar in het huidige tijdperk vraagt de beoordeling van kredietwaardigheid meer onderbouwing. Daarom vragen wij meer documentatie van een ondernemer. Ook in 2009 blijven wij kredieten verstrekken aan gezonde bedrijven met goed management en heldere prognoses. Naar mijn mening moet een goede ondernemer in staat zijn om zijn bank te overtuigen van de noodzaak van investeringen."

Bram de Koning ziet in de strengere beoordeling juist een drempel om banken te overtuigen: "Er is een enorme



Ben Hanegraaf (l) en Enrico Akkerman (r): "Momenteel is er geen productieruimte"

papierberg ontstaan, waarbij gegevens uit het recente verleden eigenlijk geen houvast bieden voor de praktijk van vandaag. Het resultaat is dat er een hele stapel formulieren moet worden ingevuld; zelfs voor investeringen die betrekkelijk klein zijn. Dat weerhoudt ondernemers vervolgens weer om bij de bank aan te kloppen. Tegen de tijd dat de financiering rond is, is de investeringsbehoefte al ingevuld of is het te laat." Datzelfde doet zich volgens Enrico Akkerman voor bij bedrijven die hun financiering willen veranderen. "Ik ken een groot aantal bedrijven die in het recente verleden fors hebben geïnvesteerd en nu tot stilstand lijken te komen. Wanneer die hun aflossingen willen uitstellen en over willen gaan op rentebetaling, wordt dat vaak niet gehonoreerd. Voor de beoordeling van dergelijke aanvragen zijn namelijk weer toekomstverwachtingen nodig en die kunnen maar weinig ondernemers op dit moment geven. Hetzelfde geldt voor jonge bedrijven die nog geen uitgebreid track record hebben." Dat juist die ondernemers ruimte zouden moeten krijgen, leidt geen twijfel. Gijs Bender: "Wij moeten er nu voor zorgen dat Nederland voorop blijft lopen. Nederland heeft een modern machinepark en dat moeten we ook zo houden. Die voorsprong is nodig om bij het aantrekken van de economie weer op de eerste rij te kunnen zitten. Daar moet iedereen zijn bijdrage aan leveren: producenten, leveranciers én banken."

Focus op commercie

Stilzitten tijdens een recessie is ook geen optie, aldus David Kemp. De vraaguitval is een gegeven en iedereen moet er ernstig rekening mee houden dat de recessie een lange tijd kan aanhouden. Bedrijven in de metaalindustrie hebben de afgelopen twee jaar een spectaculaire groei in de omzet laten zien. De groei in de EBIT-marge bleef echter flink achter volgens cijfers van ABN AMRO. In de zoektocht naar hogere omzetten, zijn de kosten bij sommige bedrijven flink opgelopen door meer overwerk, een groter beroep op uitzendkrachten, meer inkoopdelen en natuurlijk de grote stijging van grondstof- en energieprijzen. Metaalbedrijven die daarnaast overnames hebben gepleegd of waar een verandering van de aandeelhouderstructuur heeft plaatsgevonden, hebben een beperkte financiële buffer. Juist in 2009 zal er daarom verhoogde inspanning op het gebied van verkoop en marketing gepleegd moeten worden. Gijs Bender beaamt dat: "De bezoekfrequentie van verkopers moet behoorlijk omhoog. Juist in deze tijd moeten nieuwe klanten worden bezocht en contacten met bestaande relaties worden aangehaald."

Investeren in opleidingen

Eén van de maatregelen die het kabinet ter bestrijding van de financiële crisis heeft genomen, is de werktijdverkortung. Met de regeling moet massale werkloosheid op de langere termijn worden voorkomen. Via scholing en snelle bemiddeling zou overtollig personeel zo

Vimag-forumdiscussie

De Vimag-forumdiscussie is een initiatief van de sectie Vimag van de Federatie Productie Technologie (FPT). De leden van de vereniging vertegenwoordigen gezamenlijk meer dan 1500 producenten van apparatuur voor de metaalindustrie. Door hun rechtstreekse vertegenwoordiging en de jarenlange ervaring beschikken de Vimag-leden over een onschatbare hoeveelheid kennis en deskundigheid. Die knowhow wordt nu ook via de forumdiscussie overgedragen. Tijdens de discussie passeren onder meer de stand der techniek, ontwikkelingen en aandachtspunten voor potentiële gebruikers de revue. De bijeenkomst over de impact van de financiële crisis stond onder leiding van Reinold Tomberg, hoofdredacteur van Metaal Magazine, en vond plaats onder auspiciën van de PR-commissie van de Federatie Productie Technologie.

Deelnemers aan de VIMAG-Forumdiscussie waren Philippe Reinders Folmer van Renishaw Benelux (Breda), Gijs Bender van Bendertechniek (Veenendaal), Tom Strijbos van Gelderblom (Utrecht), Pieter-Dirk Waltheer van VNU Exhibitions (Utrecht), Bert Woltheus en Edse Dantuma van ING (Amsterdam), David Kemp van ABN AMRO (Amsterdam), Ben Hanegraaf van Hagro Precisie (Schaijk), Enrico Akkerman van Esmeijer (Rotterdam), Bram de Koning van Cellro (Ede), Ruud Hoffmann van F. Hoffmann BV (Zwijndrecht) en George Kaars Sijpesteijn van Kaltenbach Tools (Wateringen).

veel mogelijk aan ander werk moeten komen. De vraag dringt zich op wat de crisis betekent voor het structurele tekort aan vaklieden in de branche. Is er nu extra tijd voor scholing? Edse Dantuma van ING ziet mogelijkheden voor bedrijven: "Investeren in machines is uiteraard belangrijk. Maar je kunt er ook voor kiezen om juist nu te investeren in opleiding en training. De afnemende werkdruk maakt die investering mogelijk en leidt er uiteindelijk toe dat je beter bent voorbereid op de toekomst. De regeling zelf zal echter niet oneindig worden uitgebreid. Dat zou een flink beslag op de schatkist leggen, wat politiek zeer gevoelig ligt."

Prijs-sensitiviteit

De financiële crisis zou ook kunnen lei- ▶

digitaal archief

De tot nu toe verschenen afleveringen van de Vimag-forumdiscussie zijn oproepbaar via het dossier Vimag-forumdiscussie in het archief op www.metaalmagazine.nl

