ING Economisch Bureau

Visie op sectoren in 2014



ING

Colofon

Eindredactie
Maurice van Sante

Auteurs
Henk van den Brink
Edse Dantuma
Max Erich
Dimitry Fleming
Thijs Geijer
Rico Luman
Ferdinand Nijboer
Maurice van Sante
Jurjen Witteveen

De inhoud van deze publicatie is gedeeltelijk gebaseerd op eerder verschenen kwartaalberichten van verschillende sectoren.

Inhoudsopgave

Voorwoord 5

1 **De Nederlandse economie** 7

2 **Zakelijke dienstverlening** 11
Accountancy
Advocatuur
Notariaat
Flexbranche
Assurantietussenpersonen
Reisbureaus

3 **Industrie** 21
Voedingsmiddelen
Chemie
Rubber en kunststof
Metaal
Elektrotechnische industrie
Machinebouw
Transportmiddelen
Grafimedia

4 **Bouw** 33
Woningbouw
Utiliteitsbouw
Infrasector
Onderhoudsmarkt
Installatiebranche

5 **Transport en logistiek** 41
Wegtransport
Binnenvaart
Luchtvervoer
Logistieke dienstverlening

6 **Groothandel** 49
Agrarische producten
Voedingsmiddelen
Non-food
Kapitaalgoederen
Grondstoffen

7 **Detailhandel** 57
Supermarkten
Foodspeciaalzaken
Kleding
Schoenen
Woninginrichting
Doe-het-zelf
Consumentenelectronica
Persoonlijke verzorging
Automotive

8 **Agrarische sector** 69
Akkerbouw
Sierteelt
Groenten & Fruit
Zuivel
Intensieve Veehouderij

9 **Horeca** 77
Hotels
Restaurants
Cafés
Cafetaria's

10 **Public sector en non-profit** 85
Woningcorporaties
Goede doelen
Decentrale overheden
Onderwijs

11 **Gezondheidszorg** 93
Eerstelijns zorg
Geestelijke gezondheidszorg
Langdurige zorg
Ziekenhuiszorg

Contactpersonen 101

Disclaimer 102

Voorwoord



In november 2013 sprak het Centraal Bureau van de Statistiek het verlossende woord: Nederland is uit de recessie. De reeks van opeenvolgende kwartalen met economische krimp is daarmee voorbij. Tegelijkertijd leeft het besef dat dit herstel heel pril en vrij gematigd is. Een economisch groeicijfer van 0,1% is niet echt het getal waarbij de vlag wordt uitgestoken. Maar het is een begin en we kunnen weer vooruit kijken.

Economische gegevens zijn van wezenlijk belang voor het bedrijfsleven. Ze vertellen iets over de kansen die er liggen en over mogelijkheden om deze kansen te benutten. Hoe specifieker de gegevens over het eigen bedrijf, maar ook over de relevante markten zijn, des te beter kan de ondernemer of de bestuurder afwegen welke beslissingen strategisch de juiste zijn. Het rapport dat u nu voor u heeft, biedt u dergelijke inzichten. Ook kunt u gebruik maken van speciaal ontwikkelde programma's, zoals de bedrijvenscan en de conditietest, die beiden iets zeggen over het vermogen van het bedrijf om te concurreren. Daarnaast kan uw relatiemanager advies geven over strategische richtingen voor uw onderneming.

De ervaring en kennis die de economen van het ING Economisch Bureau bezitten, maken het mogelijk om een heldere kijk te bieden op de ontwikkelingen in uw regio. Op basis van historische cijfers en actuele economische ontwikkelingen kunnen wij onze visie geven op de te verwachten economische prestaties in uw regio. Ik hoop en vertrouw erop dat deze relevante informatie u helpt om het ondernemen makkelijker te maken en dat het u inzicht geeft in de kansen die zich in 2014 voordoen.

Ik wens u een mooi, ondernemend en succesvol 2014



Annerie Vreugdenhil

1 De Nederlandse economie

Dimitry Fleming



Macro econoom

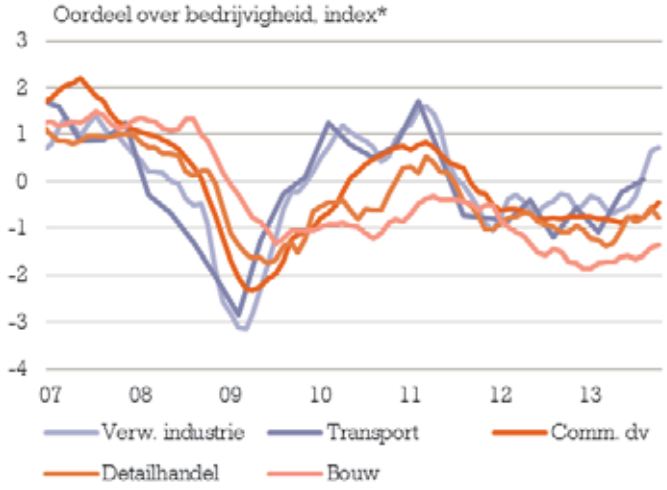


De Nederlandse economie

Langzaam de goede kant op

- **De Nederlandse economie ligt op koers voor groei in 2014, al zal het herstel zeer bescheiden zijn.**
- **De groei is vooral te danken aan de export.**
- **De consumptieve uitgaven dalen verder, maar minder hard. Consumenten krijgen meer vertrouwen, mede door een verwachte koopkrachtstijging.**
- **Bij een aanhoudend exportgeleid herstel van de economie schroeven bedrijven hun investeringen wel weer licht op.**

Figuur 1 Exportsectoren voorop in het herstel



Bron: Ecowin, TLN, Nevi/PMI, bewerking ING. *uitgedrukt als afwijking van het lange termijn gemiddelde, in standaarddeviaties.

Handel met buitenland belangrijke groeimotor

Na twee jaren van forse krimp ziet het er naar uit dat de Nederlandse economie in 2014 weer groeit. Het groeitempo zal met 0,5% nog wel zeer bescheiden zijn. De opleving van de economie is vooral te danken aan een toename van de export. In de verwerkende industrie en het transport – de sectoren die naar verhouding meer op het buitenland zijn gericht – is de stemming van ondernemers al duidelijk aan de beterende hand (figuur 1). De verwachting is dat de economieën van de eurozone en de VS – beide belangrijke afzetgebieden van Nederland – in 2014 een versnelling hoger schakelen.

Consumenten trappen minder hard op de rem …

Terwijl de export volgend jaar groeit, zal de binnenlandse vraag voor het derde jaar op rij afnemen. De krimp zal wel minder groot zijn. Consumenten worden geleidelijk minder somber en op de huizenmarkt lijkt zich een omslag af te tekenen die moet resulteren in meer verkochte huizen. Positief is de koopkrachtstijging in 2014 die het kabinet voor veel huishoudens in het vooruitzicht heeft gesteld.

…maar blijven wel voorzichtig

Dat huishoudens toch voorzichtig blijven, komt vooral door de werkloosheid die verder oploopt. Het herstel van de Nederlandse economie zal volgend jaar nog te zwak zijn om voor voldoende banen te zorgen. Daarnaast is de onzekerheid over eventueel aanvullende bezuinigingsmaatregelen niet verdwenen. Zo zijn er vraagtekens te plaatsen bij de financiële dekking van het €6 mrd-pakket en dat terwijl de Europese Commissie de Nederlandse regering te kennen heeft gegeven dat er geen speelruimte meer is. Volgend jaar komt het begrotingstekort met de huidige bezuinigingsmaatregelen al boven de Europese 3%-norm uit.

Hogere productie zet bedrijven aan tot investeren

Bij een aanhoudend exportgeleid herstel van de economie zullen bedrijven hun investeringen weer iets opschroeven. Door een toename van de productie zal de behoefte aan nieuwe machines en materieel toenemen. Al zet de momenteel zeer lage bezettingsgraad wel een rem op het investeringsherstel.

Tabel 1 Ramingen Nederlandse economie

	2012	*2013*	*2014*
BBP	-1,3	*-1,0*	*0,5*
Consumptie	-1,6	*-2,1*	*-0,9*
Investeringen	-4,0	*-6,5*	*0,6*
Export	3,2	*1,8*	*3,9*
Werkloosheid*	6,4	*8,3*	*9,0*
Inflatie	2,5	*2,5*	*1,5*

Bron: CBS, ING ramingen. Alle cijfers als jaar-op-jaar mutatie in %, tenzij anders aangegeven. * % van de beroepsbevolking

Groei in exportgerichte sectoren

- **De groothandel, industrie en transport groeien in 2014 weer door een aantrekkende export.**
- **In de bouw is de ergste krimp voorbij. Het is vooral de herstel- en verbouwmarkt die door het dal heen is.**
- **In de zakelijke dienstverlening profiteren uitzendbureaus van een toenemende vraag vanuit exporterende sectoren. Dit is echter onvoldoende voor groei van de gehele zakelijke dienstverlening.**
- **Een stabiel of licht herstel van de koopkracht biedt de detailhandel hoop voor 2014. De verwachting is echter dat de totale omzet nog wel licht zal dalen.**
- **In 2014 dalen de volumes in de zorg. Dit is voor het eerst sinds decennia. Hervormingen zorgden in 2013 al voor afnemende groei.**

Groei bij exporterende sectoren

In de transportsector zijn ondernemers minder negatief over de omzetverwachtingen. Het herstel is vooral te zien in de internationale logistiek. In de industrie is de bezettingsgraad toegenomen en zijn inkoopmanagers ook aanzienlijk positiever. Door de licht verbeterende economische situatie in de eurozone groeien de industrie, transport en groothandel weer in 2014. De agrarische sector groeit ook gestaag door met als positieve uitschieter de melkveehouderij.

Volume in horeca neemt weer toe

De horeca laat in 2014 een gematigde groei zien van het volume. Voor een deel komt dit voort uit een toename van het aantal toeristen. Ook de eerste signalen van een licht verbeterend consumentenvertrouwen kunnen de horeca een zetje in de rug geven. Voor de detailhandel neemt in 2014 de krimp af. Het begrotingsakkoord kan resulteren in een lichte koopkrachtplus, maar onzekerheid zet nog steeds de bestedingen in vooral de non-food onder druk.

Flinke productiedaling in de bouw voorbij

In het tweede en derde kwartaal 2013 is de bouwproductie voor het eerst sinds 2008 weer twee kwartalen op rij gegroeid. Het is de herstel- en verbouwmarkt die in deze periode het groeipad in sloeg. Steeds vaker wordt er gekozen voor transformatie, renovatie of verduurzaming van bestaande gebouwen in plaats van nieuwbouw. Door het beperkte economische herstel wordt in 2014 toch nog een lichte krimp van de bouwproductie verwacht.

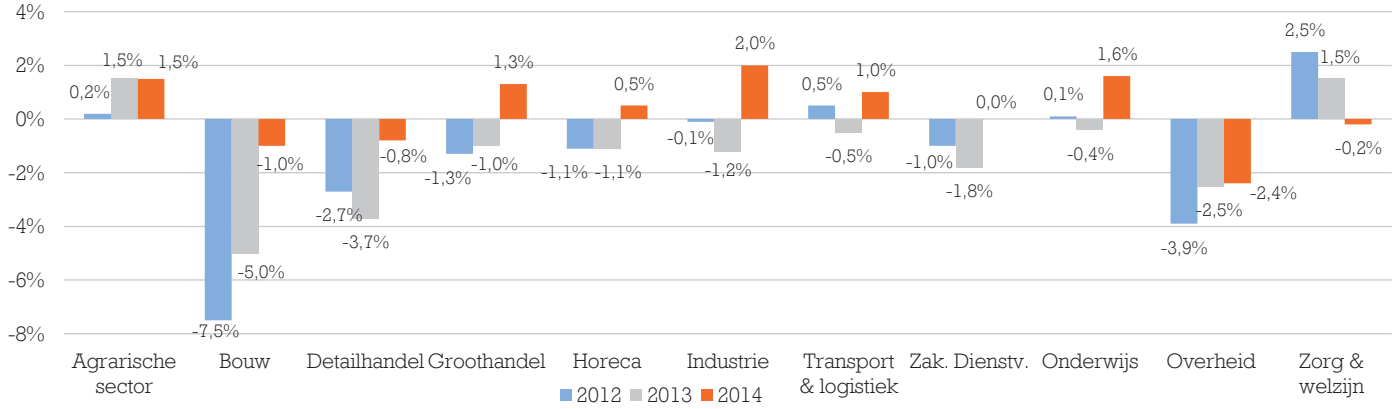
Publieke sector krimpt op onderwijs na

Voor het eerst sinds decennia zal in 2014 het volume in de zorg dalen. Door onder andere een hoger eigen risico op de basisverzekering maken verzekerden een scherpere afweging tussen kosten en noodzaak van zorg. Zorgverzekeraars kopen steeds scherper in waardoor de prijzen onder druk staan. Bij de overheid daalt het volume volgend jaar voor het vijfde jaar op rij. Een reducering van het aantal adviescolleges en minder zelfstandige bestuursorganen zorgen voor deze afname. Na een krimp in 2013, groeit het onderwijs weer in 2014. In het onderwijsakkoord is een investering van bijna € 700 miljoen afgesproken en het begrotingsakkoord heeft nogmaals € 650 miljoen voor het onderwijs opgeleverd.

Zakelijke dienstverlening volgt conjunctuur

In 2014 valt nog geen groei voor de zakelijke dienstverlening te verwachten, omdat voor veel klanten nog geen sprake is van herstel. Daarnaast daalt de vraag door structurele veranderingen als toenemende automatisering. Door de groeiende export trekt de vraag uit vooral de industrie naar uitzendkrachten iets aan. De verscheidenheid in de zakelijke dienstverlening zorgt ervoor dat de volumeontwikkeling ongeveer even groot is als in de totale Nederlandse economie.

Figuur 1 Volumemutaties naar bedrijfstak (% j.o.j.)



Bron: CBS en ramingen ING Economisch Bureau

2 Zakelijke dienstverlening

Sasja van As-Winters
Sectormanager

Ferdinand Nijboer
Sectoreconoom



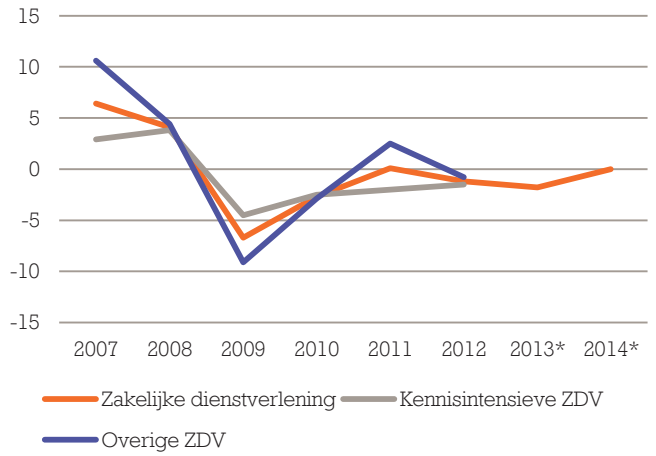
- Accountancy
- Advocatuur
- Notariaat
- Flexbranche
- Assurantietussenpersonen
- Reisbranche

Zakelijke dienstverlening

Bodem in zicht voor zakelijke diensten

- **In 2014 valt nog geen groei voor de zakelijke dienstverlening te verwachten, omdat voor veel klanten nog geen sprake is van herstel.**
- **Door de licht aantrekkende economie wordt in de 2de helft van 2014 naar verwachting wel de bodem bereikt.**
- **Kennisintensieve dienstverleners blijven iets achter bij de overige dienstverleners, die eerder van economische groei profiteren.**

Figuur 1 Ontwikkeling volume toegevoegde waarde zakelijke dienstverlening (in %), 2007-2014

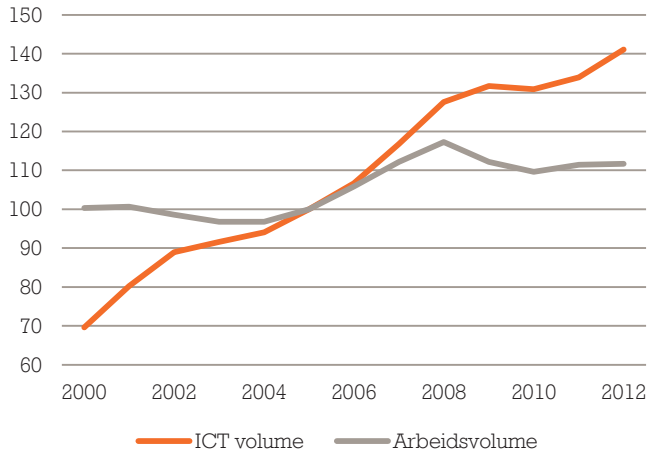


Bron: CBS, ramingen ING Economisch Bureau

Kennisintensieve diensten blijven achter

In 2014 valt nog geen groei voor de zakelijke dienstverlening te verwachten. Veel opdrachtgevers zijn actief in sectoren die nog niet of nauwelijks groeien. Bezuinigingen bij de overheid zorgen ook voor een daling van het aantal opdrachten. Hoewel de economische groei bescheiden is, valt te verwachten dat vanaf medio 2014 voor meer en meer branches binnen de zakelijke dienstverlening de bodem wordt bereikt. De kennisintensieve zakelijke dienstverleners zoals accountantskantoren en ingenieursbedrijven moeten wellicht meer geduld hebben dan de groep niet-kennisintensieve dienstverleners. Laatstgenoemde groep ontwikkelt zich doorgaans meer in lijn met de conjunctuur. Uitzenders kunnen bijvoorbeeld al in de eerste helft van het jaar profiteren van extra vraag uit exportgerichte sectoren.

Figuur 2 Ontwikkeling volume arbeid- en ICT kapitaalgoederen* (index 2005=100)



Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau * computers en software

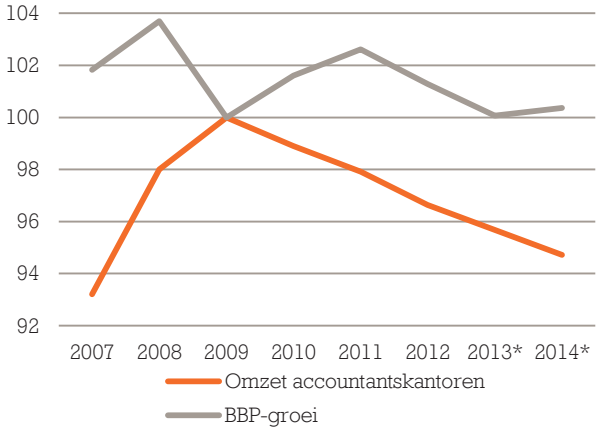
Verder benutten ICT-investeringen

Voor zakelijke dienstverleners vormt hersen- en spierkracht het hart van de onderneming. Machines zijn in tegenstelling tot bijvoorbeeld de industrie, van ondergeschikt belang. Bij het tot stand komen van de dienstverlening speelt automatisering en het gebruik van ICT in het algemeen een steeds grotere rol. Ook worden diensten steeds vaker online aangeboden. Het stijgende belang van ICT is af te leiden uit de snellere volumegroei van het specifieke ICT kapitaal (computers en software) ten opzichte van het volume aan arbeid (werknemers en zelfstandigen, figuur 2). Investeringen in en het hebben van ICT alleen zijn natuurlijk onvoldoende. Het gaat uiteindelijk om het beter benutten van de uren die in de onderneming gestoken worden door personeel en ondernemer. Voor de zakelijke diensten is nog volop verbetering van productiviteit mogelijk. In veel branches, zoals de juridische diensten, kan nog veel gewonnen worden door meer in automatisering te investeren en zo de mogelijkheden beter te benutten.

Omslag accountancy gaat verder in 2014

- **De omzet van accountantskantoren blijft ook in 2014 licht dalen (-1%).**
- **De omzet uit administratief en samenstelwerk kalft in bescheiden tempo af.**
- **Partijen zijn nog altijd op zoek naar schaalgrootte door fusies en overnames, ook van adviesorganisaties.**

Figuur 1 Ontwikkeling economische groei en omzet accountancybranche (2009=100), 2007-2014



Bron: CBS * Ramingen ING Economisch Bureau

Structurele omzetdaling zet door

De omzet in de accountancybranche is de afgelopen jaren door de mindere economische situatie en een aantal structurele factoren gekrompen. Digitalisering, automatisering en standaardisering drukken onverminderd het volume in de administratie- en samenstelpraktijk. De economische vooruitzichten voor 2014 zijn weliswaar beter, maar kunnen niet voorkomen dat de markt verder afkalft. Het verlies aan eenvoudig werk wordt onvoldoende gecompenseerd door extra adviesopdrachten. Het blijft in de huidige markt lastig advisering en consultancy diensten te verkopen. Uitbreiding van advisering aan MKB-bedrijven is dus maar een gedeeltelijk antwoord op de structurele krimp. Voor 2014 wordt een verder omzetdaling van 1% verwacht.

Einde tariefdaling audit

De tarieven in de accountancybranche zijn sinds het begin van de economische crisis blijven stijgen. Met name de laatste jaren is de stijging beperkt. Tarieven voor audit en advies lieten juist wel een daling zien vanaf 2009. Dit kwam door de scherpe concurrentie tussen grote en middelgrote kantoren om nieuwe controle-opdrachten of nieuwe aanbestedingen binnen te halen. De eerste twee kwartalen van 2013 laten echter een ander beeld zien. Zowel de audit als het advies daarover kent hogere tarieven (gemiddeld 1,8% in de eerste jaarhelft). Waarschijnlijk liep de tariefontwikkeling steeds meer uit de pas met de kosten. Om aan de kwaliteitseisen te kunnen voldoen die door de AFM zijn gecommuniceerd liggen de kosten nu waarschijnlijk hoger.

Tabel 1 Ontwikkeling uurtarieven accountancy (in %)

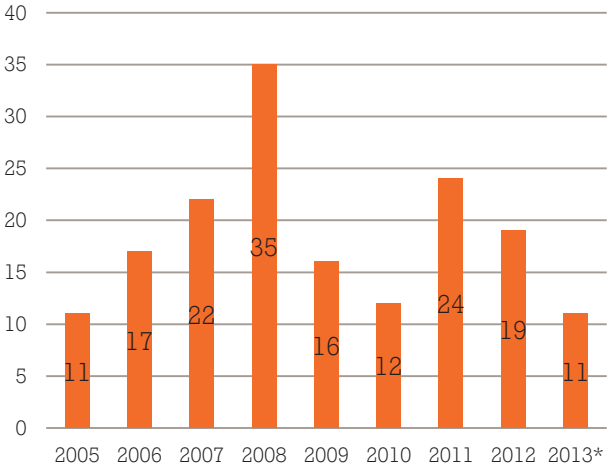
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Totaal accountancy en administratieve dienstverlening	5,6	3,6	2,4	0,6	2,0	1,2
Audit en advies	6,0	1,7	-0,8	-1,8	-2,6	-0,6

Bron: CBS

Schaal in administratie en advies

Er worden nog altijd fusies, overnames en samenwerkingen aangekondigd in de accountancybranche. Naast overnames die gericht lijken op schaalgrootte in de accountancypraktijk is ook sprake van overname of samenwerking in de advisering, zoals recentelijk bij PwC en Booz & Co.

Figuur 2 Aantal aangekondigde fusies, overnames en samenwerkingsverbanden van accountantskantoren, 2005-2013

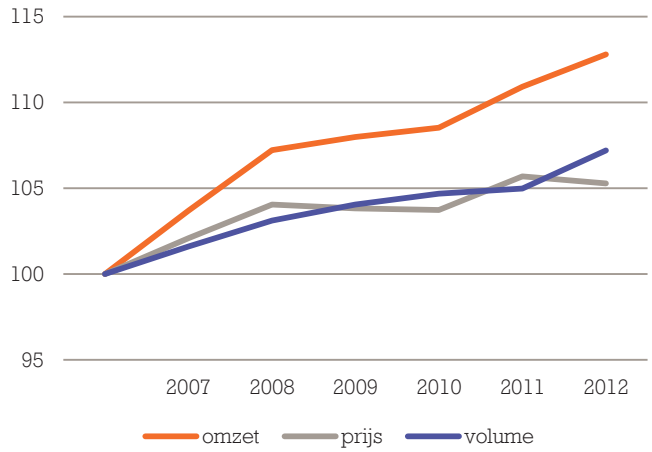


Bron: Accountancynieuws, accountant.nl, FD * t/m oktober

Druk op omzet advocatuur

- **Hoewel er nog groeiende advocatenkantoren zijn, kampen veel grote kantoren met teruglopende omzetten.**
- **Meer eigen oplossingen van cliënten en tariefdalingen dragen bij aan omzetdruk.**
- **Automatisering maakt sneller werken en meer zelfbediening door klanten mogelijk, waardoor minder advocatenuren nodig zijn.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet, tarieven en volume juridische dienstverlening (index 2006=100), 2006-2012

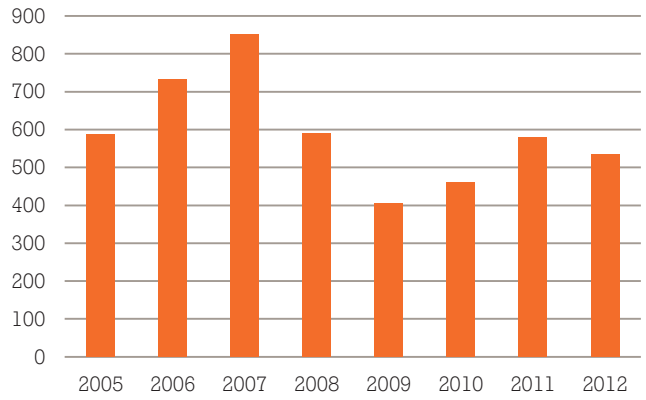


Bron: CBS

Omzet advocatuur onder druk

Na jaren van groei ziet de juridische dienstverlening de omzet in 2013 stagneren. In de eerste helft van het jaar was sprake van een krimp van ongeveer 1,5% met name door een slecht eerste kwartaal. Na de tariefdaling van 2012 stijgen de prijzen in de eerste zes maanden met gemiddeld een kleine 1% wel weer licht. De sector met daarin voornamelijk advocatenkantoren ondervindt wel degelijk hinder van de moeizame economie. Hoewel er nog groeiende advocatenkantoren zijn, kampen veel grote kantoren met teruglopende omzetten. De fusie & overnamemarkt staat nog altijd onder druk. Zo lag het aantal transacties in de eerste drie kwartalen van 2013 lager dan in dezelfde periode in 2012. Verder speelt bij omzetdaling een rol dat cliënten om op juridische kosten te besparen steeds meer zelf proberen op te lossen.

Figuur 2 Aantal door advocatenkantoren begeleide fusies en overnames, 2005-2012

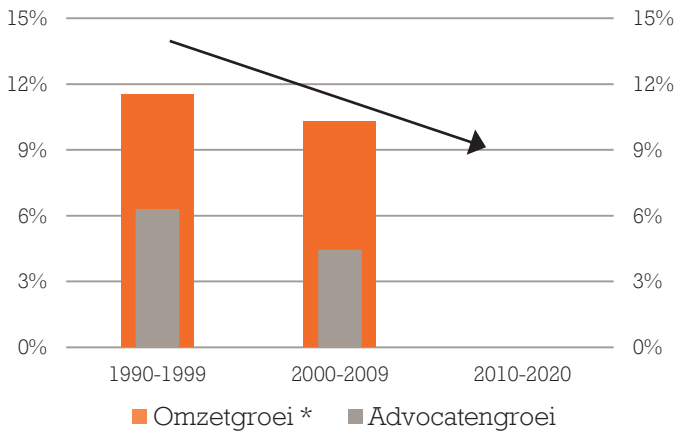


Bron: Overfusies.nl

Meer invloed van ICT

Dalende omzetten bij de grote kantoren passen in het beeld van de langjarige ontwikkeling in de Nederlandse advocatuur. Hoewel er steeds meer advocaten zijn en de brancheomzet bleef groeien, vlakt het groeitempo af. Naast de conjuncturele factoren drukken meer structurele veranderingen de komende jaren hun stempel. Automatisering maakt sneller werken en meer zelfbediening door klanten mogelijk, waardoor minder advocatenuren nodig zijn. Bovendien wordt meer gebruik gemaakt van juristen, die geen advocaat zijn.

Figuur 3 Ontwikkeling omzet en advocaten (gemiddeld) per decennium

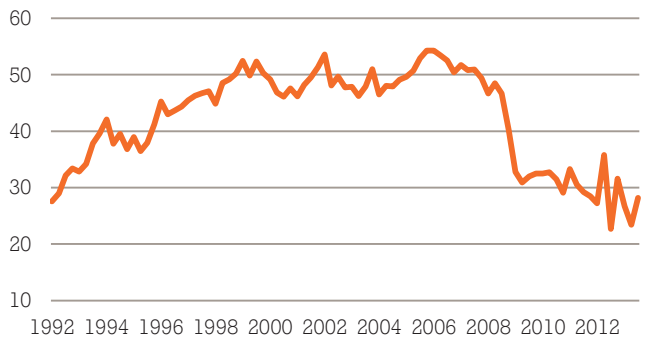


Bron: CBS, NOvA * raming ING Economisch Bureau

Notariaat wacht op herstel woningmarkt

- **Als de woningmarkt aantrekt kan in 2014 de omzet in het notariaat licht groeien.**
- **De prijzen staan nog altijd onder druk. In de eerste helft van 2013 daalde het tarief met 2,5%.**
- **Er liggen kansen bij het reduceren van kosten door automatisering en omzetvergroting door meer advisering.**

Figuur 1 Aantal woningtransacties per kwartaal (x 1000), vrij van seizoenseffecten, 1992-2013

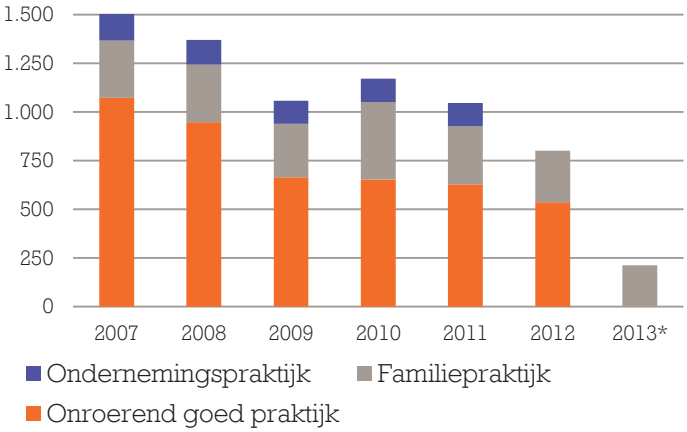


Bron: Kadaster

Bodem in zicht voor notariaat?

Notariskantoren kennen door de moeizame huizenmarkt nog altijd een teruggang in de onroerend goed praktijk. Het aantal woningtransacties ligt in 2013 wederom lager (figuur 1). Deze daling gaat samen met een kleine daling van het aantal akten in de familiepraktijk. In de eerste tien maanden van 2013 werden 1,5% minder akten (testament, huwelijkse voorwaarden, samenlevingscontract e.d.) gepasseerd dan in dezelfde periode in 2012 (figuur 2) . De omzetkrimp lijkt af te vlakken. De laatste tijd neemt immers het animo om te kopen toe. Als de woningmarkt daadwerkelijk aantrekt, kan in 2014 zelfs sprake zijn van omzetgroei voor het notariaat. De ontwikkeling van de tarieven kan daarbij roet in het eten gooien. De prijzen voor notariële diensten zijn sinds 2007 aan het dalen (figuur 3). Alleen in 2011 was even sprake van een marginale stijging (0,5%). Ook dit jaar lopen de tarieven terug. Na de afname met bijna 3% in 2012 laat de daling van ongeveer 2,5% in de eerste zes maanden van dit jaar nog weinig verbetering zien.

Figuur 2 Aantal gepasseerde akten (x 1000), 2007-2013

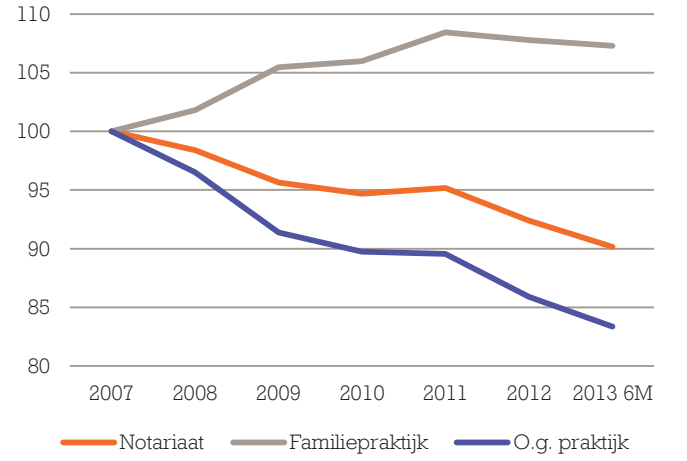


Bron: KNB * t/m oktober, overige aktenaantallen onbekend

Interne en externe kansen

Veel notariskantoren benutten de kansen die intern en extern geboden worden nog niet optimaal. Zo kan de interne organisatie efficiënter door meer onderdelen van het werk te automatiseren en gebruik te maken van digitaliseringsmogelijkheden. Er is bovendien ook behoefte aan advisering op juridisch gebied, waarvoor adviesproducten ontwikkeld kunnen worden.

Figuur 3 Ontwikkeling tarieven notarisdiensten naar praktijk (index 2007=100), 2007-2013

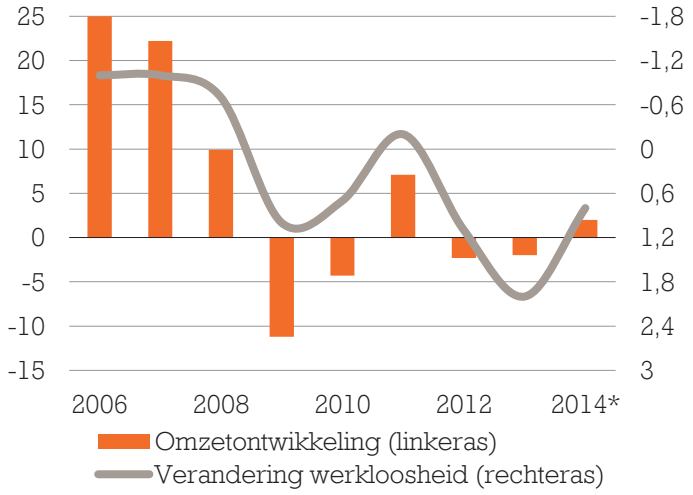


Bron: CBS

Herstel flexbranche binnen handbereik

- **De omzet in de flexbranche groeit in 2014 naar verwachting met 2%.**
- **De vraag naar tijdelijk personeel komt voornamelijk vanuit de exporterende sectoren.**
- **Het jaar 2013 wordt nog met een min afgesloten.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet flexbranche (in %) en verandering werkloosheid (omgekeerde schaal, in %-pt), 2006-2014



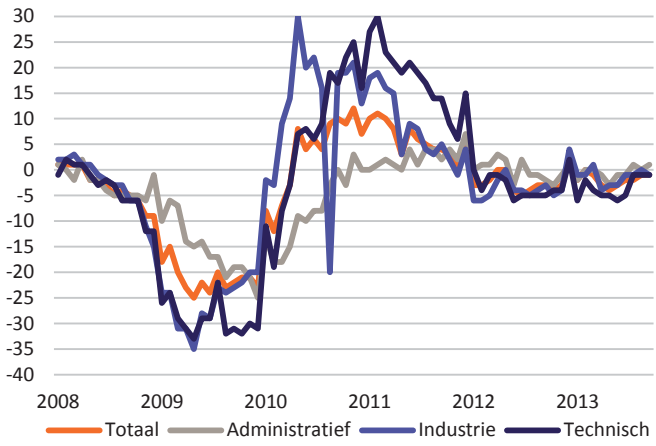
Bron: CBS

Herstel binnen handbereik

De flexmarkt heeft na 2 jaren krimp eindelijk weer groei in het vizier. De licht aantrekkende economie in 2014 belooft de vraag naar tijdelijk personeel te stimuleren. ING Economisch Bureau verwacht dat de omzet in 2014 met 2% stijgt (figuur 1). Aangezien de verwachte economische groei vooral een gevolg is van toenemende buitenlandse handel, stijgt vooral de vraag naar uitzendkrachten vanuit de industrie, groothandel en transport. Voor pieken in de productie wordt vooral tijdelijk personeel gezocht. Pas als de werkgelegenheid weer toeneemt, ontstaat ook voor detachering en werving&selectie voorzichtig meer ruimte voor groei.

Het jaar 2013 wordt nog met een min afgesloten. Het aantal uitzenduren loopt naar verwachting terug en dit wordt onvoldoende door hogere tarieven gecompenseerd. In de eerste jaarhelft van 2013 is de krimp van de flexbranche uitgekomen op ruim 2,5% in omzet en 3% in uren.
Hoewel de stijging van de werkloosheid afvlakt, is nog geen sprake van banengroei. Uitzendcijfers van ABU laten voor september 2013 voor de meeste branches nog geen omzetplus zien (figuur 2). Alleen de omzet voor administratief personeel toont een procentje groei. De aantrekkende export

Figuur 2 Ontwikkeling omzet uitzendbranche (in %) naar type personeel, 2008-2013



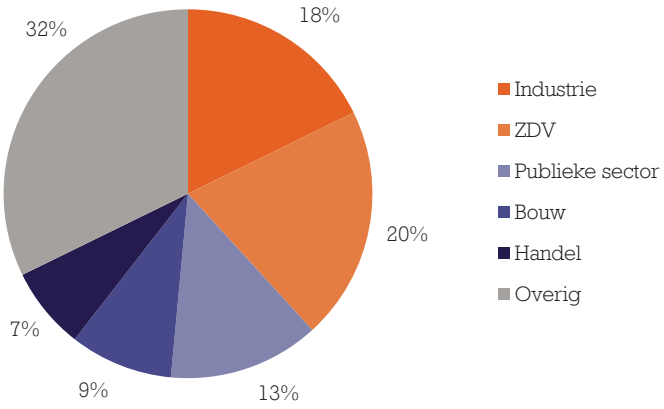
Bron: ABU

kan aan het einde van het jaar voor een eerste kleine opleving in de vraag naar tijdelijk industrieel personeel zorgen. Per saldo dalen de omzetten in 2013 nog.

Zakelijke diensten en industrie wisselen elkaar af

In 2012 was de zakelijke dienstverlening, inclusief ICT, de grootste afnemer van uitzendkrachten (figuur 3). Het jaar ervoor was dit de industrie. In 2014 zal de industrie waarschijnlijk ook weer de grootste afnemer zijn.

Figuur 3 Verdeling uitzendkrachten over sectoren, 2012

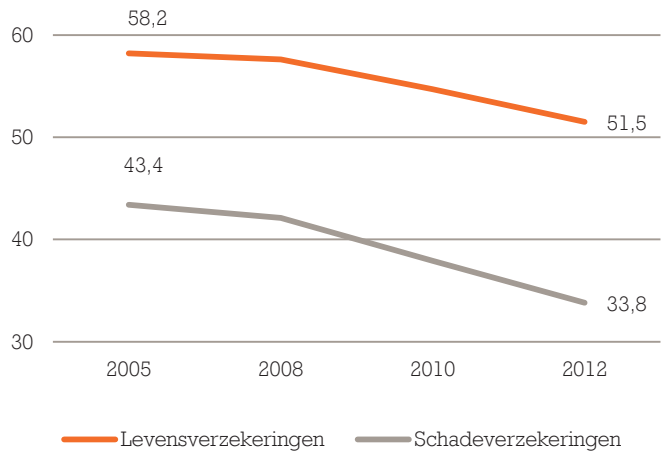


Bron: CBS

Marktaandeel ATP verder onder druk

- **Consolidatie leidt ook in 2014 tot het verdwijnen van (kleinschalige) bedrijven. Hogere vakbekwaamheidseisen verhogen bovendien de toetredingsdrempel.**
- **Het marktaandeel van assurantietussenpersonen vertoont een dalende lijn, zowel voor schade als leven.**
- **De verzadiging op de verzekeringsmarkt en het provisieverbod hebben de omzetten in 2013 onder druk gezet.**

Figuur 1 Marktaandeel ATP's (in %) naar type verzekering, 2005-2012

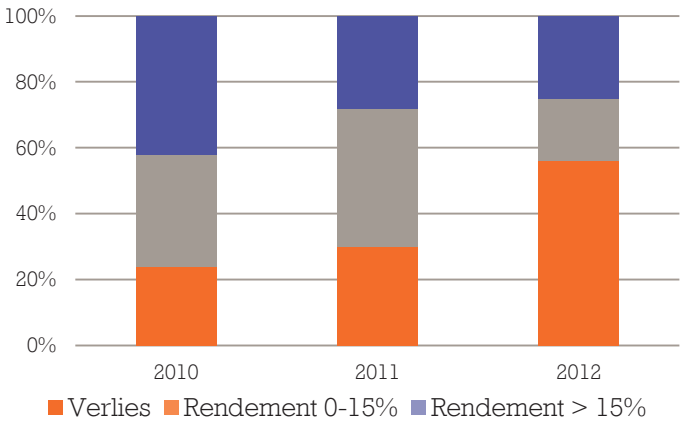


Bron: GfK

Structurele daling marktaandeel schade en leven

Het marktaandeel van assurantietussenpersonen (ATP) kalft verder af ten gunste van het directe kanaal. Tussen 2005 en 2012 is het marktaandeel voor schadeverzekeringen met bijna 10%-punt teruggelopen. Bij levensverzekeringen is de teruggang in de genoemde periode kleiner, maar het marktaandeel daalde wel tot iets meer dan de helft van de verzekeringen. De ATP's verliezen met name marktaandeel aan de verzekeraars, maar ook andere partijen zoals de detailhandel winnen terrein. Deze ontwikkeling draagt bij aan het omzetverlies van de laatste jaren. Ook het provisieverbod voor complexe producten, de verzadiging van de verzekeringsmarkt en de vastgelopen huizenmarkt (minder hypothecaire leningen) zijn belangrijke redenen voor de teruggang in 2013.

Figuur 2 Verdeling kantoren (in %) naar winstgevendheid, 2010-2012

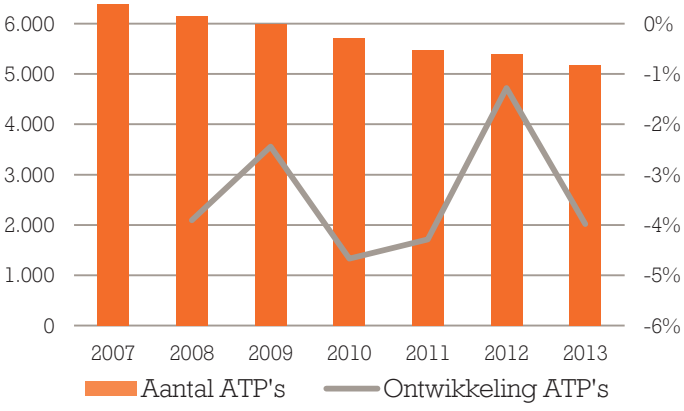


Bron: Bureau D&O

Afname aantal kantoren door consolidatie en hogere toetredingsdrempel

Het aantal ATP-kantoren daalt verder. Begin 2013 waren er 4% minder kantoren dan het jaar daarvoor. Deze ontwikkeling zet in 2014 naar verwachting door. Drijvende kracht achter de afname is de toenemende consolidatie door het stijgende belang van volume in administratieve afhandeling en bemiddeling. Daarnaast worden vanaf 2014 de vakbekwaamheidseisen verder aangescherpt waardoor toetreding lastiger wordt.

Figuur 3 Ontwikkeling aantal kantoren van assurantietussenpersonen in % en absoluut, 2007-2013

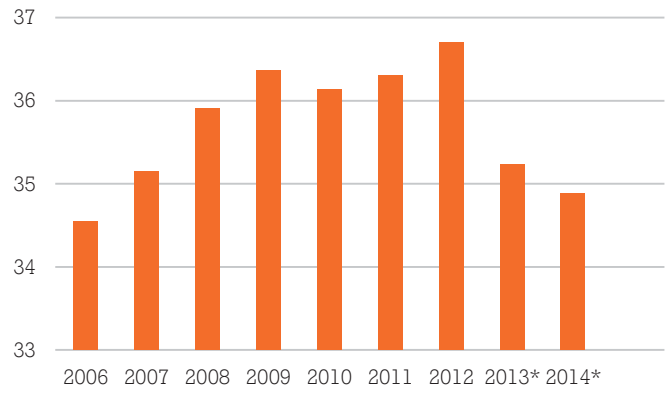


Bron: CBS

Minder vakanties maar ruimte voor groei

- **Het aantal vakanties daalt in 2014 naar verwachting nog licht (-1%).**
- **Consumentenbestedingen staan door bezuinigingsmaatregelen en werkloosheid onder druk, waardoor ook op vakanties bespaard wordt.**
- **Traditionele reisbedrijven hebben het zwaar, maar door het omvallen van enkele partijen ontstaat ruimte voor groei door uitbreiding van marktaandeel.**

Figuur 1 Aantal vakanties van Nederlanders (in mln.), 2006-2014



Bron: CVO * Ramingen ING Economisch Bureau

Verdere krimp verwacht

De reisbranche kampt met teruglopende aantallen vakantiegangers. Het aantal ondernomen vakanties staat in 2013 voor het eerst in lange tijd echt onder druk. Aanhoudende dalingen in het besteedbaar inkomen en de sterk opgelopen werkloosheid zorgen er voor dat het aantal genoten vakanties dit jaar naar verwachting met 4% terugloopt (figuur 1). Sinds 2010 is in de lage economische groeiomgeving al sprake van stagnatie , maar geen krimp. Het vakantiepatroon is destijds al wel aangepast (korter, minder ver en goedkoper), maar dit leidde nog niet tot een sterke afname van het aantal vakanties. Daar is dit jaar verandering in gekomen, met dalende vakantiebestedingen en ook een duidelijke afname van het aantal vakanties. Ondanks hogere prijzen van pakketreizen weten traditionele touroperators hun omzet niet te vergroten. Het veranderde vakantiepatroon raakt de reisbranche, omdat het vakantiebudget lager ligt: minder dagen op vakantie, goedkopere bestemmingen, minder dure accommodatie en nu ook minder vaak op vakantie. Gezien de magere economische vooruitzichten valt in 2014 nog geen herstel te verwachten. Het aantal vakanties daalt volgend jaar naar verwachting met 1%.

Figuur 2 Ontwikkeling omzet touroperators en prijzen pakketreizen (in %), 2008-2013

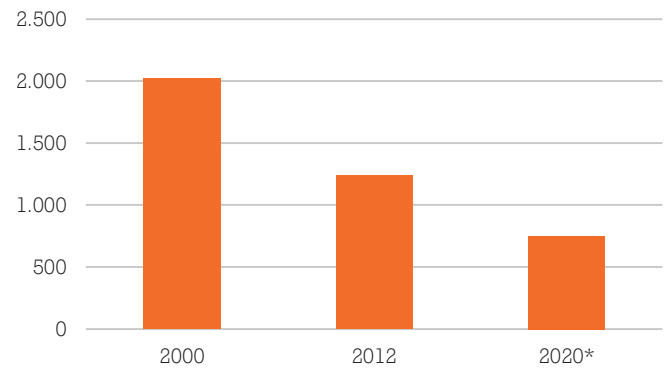


Bron: CBS * 2013 t/m juni

Ruimte voor groei

De aanpassingen in het reislandschap zijn volop bezig. Door faillissementen daalt het aantal reisbureaus in 2013 sterk. Uiteindelijk is er alleen ruimte voor reiswinkels die het online aanbod ondersteunen of niet-doorsnee vakanties verkopen, waar persoonlijk advies een duidelijke meerwaarde heeft. Met het verdwijnen van reisbedrijven ontstaat ruimte voor overblijvende partijen hun marktaandeel uit te breiden

Figuur 3 Aantal reiswinkels in Nederland



Bron: ANVR, * Raming ING Economisch Bureau

Box: Sectormanager Zakelijke Dienstverlening

Sectormanager Sasja van As-Winters geeft advies
De omzettaart kan maar één keer verdeeld worden: Welke dienstverleners pakken er een stuk van?
Niet alle sectoren van de zakelijke dienstverlening zullen het komende jaar groeien en hebben met krimp en stagnatie te maken. Afnemers zijn niet alleen behoudend met de vraag, ook de wijze waarop zij een zakelijke dienstverlener benaderen is wezenlijk aan het veranderen. Als zakelijke dienstverlener doet u er goed aan om uw klanten te vragen op welke wijze zij bediend willen worden. Veel gaat nog persoonlijk, zeker in deze sector. Toch zijn er steeds meer ondernemers die ook op een andere wijze, bijvoorbeeld online, contact met hun zakelijke dienstverlener wensen. Dit vereist niet alleen het anders inrichten van uw organisatie, maar ook een gedragsverandering van uzelf en uw medewerkers in de wijze waarop de klant bediend wordt. Niet meer alleen persoonlijk en fysiek, ook online via ´social´ kanalen waar wenselijk.
Een andere uitdaging is het verder digitaliseren en automatiseren van het commodity werk binnen uw dienstverlening. Zakelijke dienstverlener moeten hiervoor 'lean & mean' gaan werken bij het leveren van standaard producten en diensten. Dit betekent het goed doorvoeren van ICT door de organisatie. Ook betekent het waarschijnlijk dat mensen andere competenties nodig hebben.

Spelers die op tijd hun organisatie aanpassen aan de veranderende vraag, kunnen hun continuïteit waarborgen en groeien. Om dit te realiseren is het uitwerken van een strategie, een stip op de horizon, een vereiste. Er zijn nog steeds heel veel bedrijven in de zakelijke dienstverlening die dit niet doen. Een strategie is geen dik document. Het is richting geven aan en delen met de medewerkers. Je kunt het er steeds even bij pakken om te beoordelen of de juiste stappen zijn genomen. Daar hoort ook goed nadenken over opvolging en/of toetreding van nieuwe partners bij. Dit moet je op tijd in gang zetten om het realiteitsgehalte en de financierbaarheid te kunnen inschatten.
Een misschien wel gevoeliger punt dan in andere sectoren, is het op orde hebben van uw financieel management. De zakelijke dienstverlener is veelal de vertrouwenspersoon en dat maakt het af en toe lastig om debiteurenbeheer ''zakelijk'' uit te voeren bij de klanten. Dit geldt ook voor het sturen van adviesnota's . Bij sommige werkzaamheden moet u afstappen van ''uurtje factuurtje'' en de klant factureren voor de gevraagde oplossing. Dat is een hele uitdaging, maar wel een noodzakelijke stap. Uw klanten krijgen veelal niet een fysiek product in handen en zij zijn dan geneigd om alternatieven online te zoeken. Waar in de reissector 'execution only' al snel gemeengoed werd bij vliegtickets en hotelbedden, is dit nu ook steeds meer zichtbaar bij andere sectoren binnen de zakelijke dienstverlening. Denk maar eens aan het zoeken naar juist personeel, het opmaken van aktes, het sluiten van verzekeringen en het uitvoeren van administraties. Als organisatie zal je hierop moeten inspelen.

ING is graag bereid om met u over deze ontwikkelingen in gesprek te gaan.



Sasja van As-Winters
ING Sectormanager
Zakelijke Dienstverlening

3 Industrie

Bert Woltheus



Sectormanager

Arnold Koning



Sectormanager

Jurjen Witteveen



Sectoreconoom



- Voedingsmiddelen
- Chemie
- Rubber en kunststof
- Metaal
- Elektrotechnische industrie
- Machinebouw
- Transportmiddelen
- Grafische industrie

2014 biedt groei voor industrie

- **Na twee jaar van krimp, groeit de industriële productie in 2014 (2%).**
- **Drijvende kracht achter het herstel is de groeiende export bij zowel voeding, chemie als technologische industrie.**
- **Ondanks de groei blijven de marktomstandigheden uitdagend. Prijsdruk zien we in meerdere branches. Uitblinkende bedrijven zijn efficiënt, innovatief en flexibel.**

Tabel 1 Productie industrie (volume-ontwikkeling, % j-o-j)

	2012	2013	2014
Voeding- en genotmiddelen	-2.4%	3,0%	0,5%
Chemie	5,3%	-4,0%	2,0%
Rubber- en kunststofindustrie	-1,9%	0,5%	2,0%
Metaalbewerking	-3,0%	-2,5%	2,0%
Machinebouw	-2,6%	-2,5%	4,0%
Elektrotechnische industrie	0,6%	-2,0%	3,0%
Transportmiddelenindustrie	-5,1%	-4,0%	4,0%
Grafische industrie	-2,4%	1,0%	0,5%

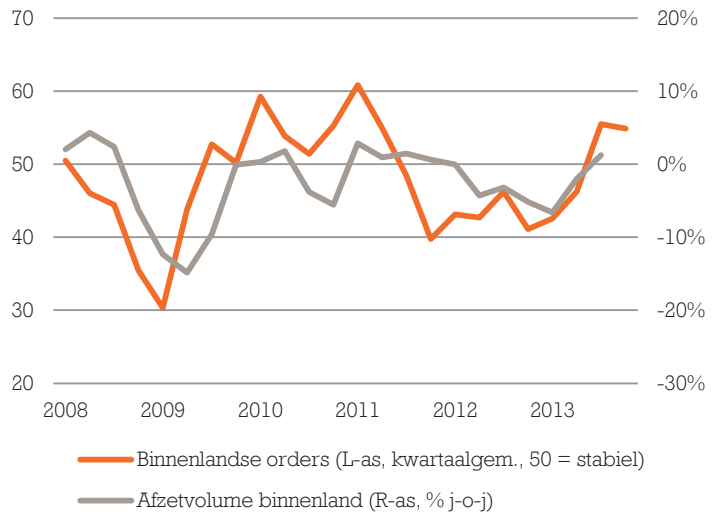
Bron: CBS, 2013 en 2014 ramingen ING Economisch Bureau

Productie en bezetting weer in de lift

Met een krimp van 1,5% in de eerste drie kwartalen van 2013 stevent de industrie wederom af op een lagere jaarproductie. Echter, het herstel is al ingezet en het vierde kwartaal zal rond hetzelfde niveau als het vierde kwartaal van 2012 liggen. Al met al komt de productie-ontwikkeling over heel 2013 uit op een verwachte -1,2%. In 2014 leidt het ingezette herstel tot een productietoename van naar verwachting 2%. Voorop in het herstel loopt de maakindustrie. Vooral de machinebouw en transportmiddelenindustrie zien hun productie de laatste maanden duidelijk aantrekken.

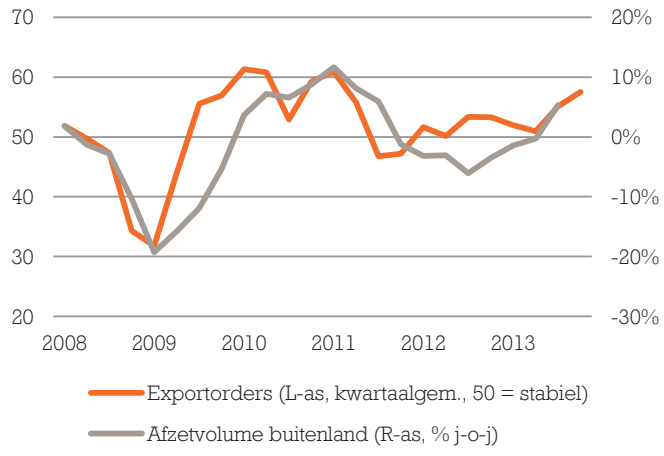
De voedingsindustrie en chemie, ontwikkelen zich tegengesteld. De voedingsindustrie herstelt zich fors (2013 +3%) na een aanzienlijk krimp in 2012. De chemie daarentegen kent een moeilijk jaar met dalende productie (-4%) en lage winstmarges als gevolg van relatief hoge energie- en grondstofkosten en druk op verkoopprijzen. 2014 belooft een jaar van enig productieherstel te worden (+2%), maar marges en investeringen zullen niet veel toenemen.

Figuur 2 Industrie: binnenlandse orders en binnenlands omzetvolume, 2008 - 3e kw.2013



Bron: berekeningen ING Economisch Bureau o.b.v. NEVI, CBS

Figuur 3 Industrie: buitenlandse orders en buitenlands omzetvolume, 2008- 3e kw.2013

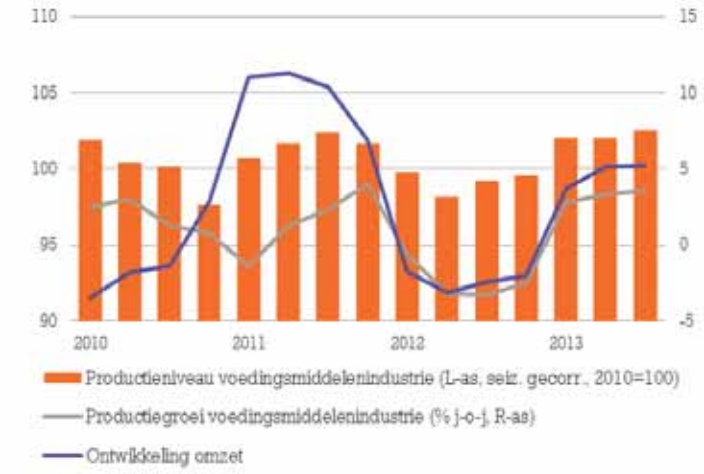


Bron: berekeningen ING Economisch Bureau o.b.v. NEVI, CBS

Productie blijft op hoog niveau

- **Door groei in zowel binnen- als buitenland neemt de productie van de voeding- en genotmiddelenindustrie in 2013 en 2014 toe (+3%, +0,5%).**
- **Structurele groei moet vooral vanuit het buitenland komen. De Duitse economie is gezond en Nederlandse voedingsbedrijven kunnen daar marktaandeel winnen.**
- **De inkoopprijzen ontwikkelen zich al een jaar of twee vrij stabiel, waardoor inkooprisico's beperkter zijn geworden. Wel blijft er druk op de verkoopprijzen door de prijsfocus bij retailers.**

Figuur 1 Productie en omzet voeding- en genotmiddelenindustrie



Bron: CBS, voeding- en genotmiddelen

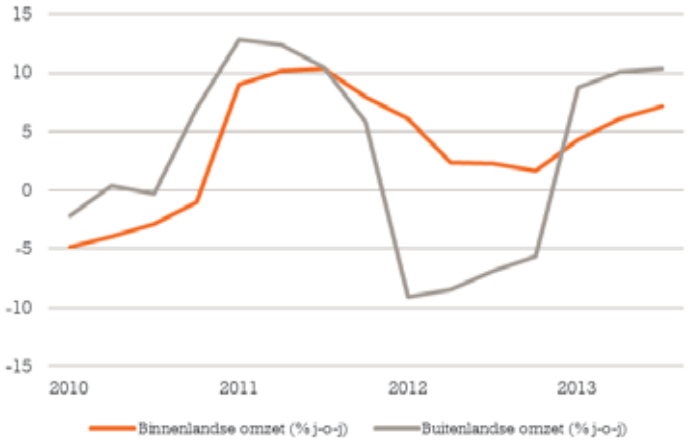
Fors herstel na krimp in 2012

Ondanks de matige economische ontwikkeling, kent de voeding- en genotmiddelenindustrie een goed 2013. Deels is dit een herstel na de aanzienlijke krimp in 2012 (-2,7%), maar de sector profiteert ook van exportgroei (figuur 2). De productiegroei komt dit jaar naar verwachting uit op 3% en zal in 2014 nog iets verder toenemen. De productie bedraagt in 2013 een recordwaarde van ruim € 73 miljard.

Stabiliserende prijzen

Na jaren van ongekende volatiliteit zijn de prijzen van veel grondstoffen al een jaar of twee vrij stabiel. Door heftiger weerpatronen in combinatie met hoge vraag naar voedsel

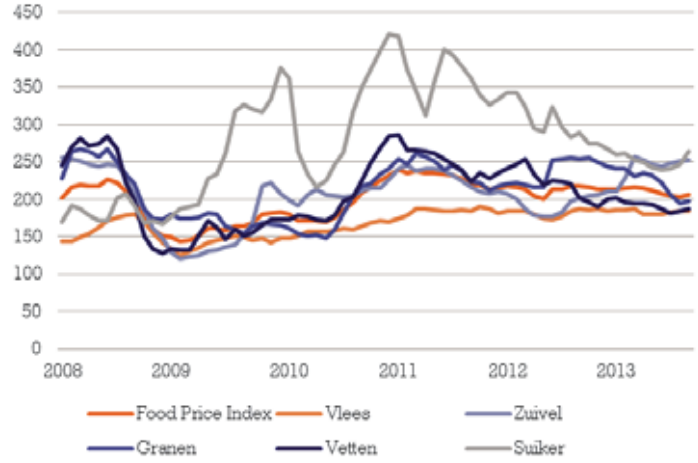
Figuur 2 Ontwikkeling binnen- en buitenlandse omzet voeding- en genotmiddelenindustrie



Bron: CBS

vanuit opkomende markten, zal de volatiliteit echter wel terugkeren. Momenteel zijn de inkooprisico's echter beheersbaar, maar prijsdruk aan verkoopzijde blijft bestaan. Retailers communiceren nog altijd vooral op prijs. De aanhoudende druk op de koopkracht zal dat voorlopig niet doen veranderen.

Figuur 3 Voedselprijzen (index, gem 2002-2004 = 100)

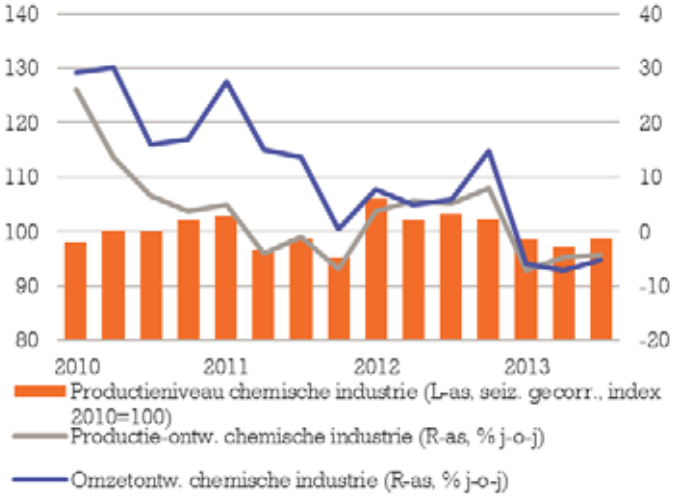


Bron: CBS

Herstel lonkt voor chemische industrie

- **2013 is een duidelijk krimpjaar (verwacht volume -4%).**
- **Aantrekken Duitse en Amerikaanse economie moet productie in 2014 doen laten groeien (verwacht volume +2%).**
- **Nederlandse chemie heeft sterke positie in Europa, maar lage energie- en grondstofkosten (schaliegas) in de VS en forse investeringen in het Midden-Oosten vormen een concurrentienadeel. Dit betekent relatief weinig investeringen in Nederland (Europa) en druk op winstmarges.**

Figuur 1 Productie daalt in 2013



Bron: CBS

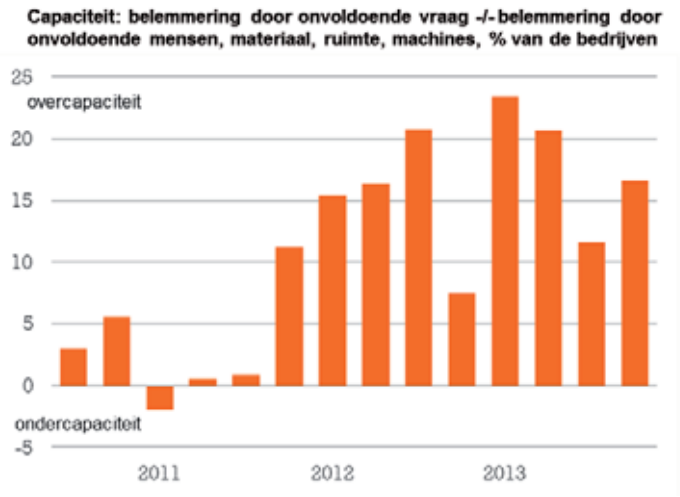
Productie trekt licht aan en groeit in 2014

De Nederlandse chemische industrie kent een sterke positie binnen Europa, vooral door haar geclusterde karakter en goede logistieke positie (Rotterdam en pijpleidingverbindingen tussen Rotterdam regio, Antwerpen, Limburg en Ruhrgebied). Mede daarom groeide de chemische productie in 2012, terwijl de chemie in Europa gemiddeld kromp. In 2013 heeft ook de Nederlandse chemie echter te maken met tegenwind (productie -4%). Groei van de Amerikaanse economie en ook enig herstel in Europa doet de productie in 2014 vermoedelijk weer stijgen.

Relatief stabiele olieprijs

De olieprijs schommelt nu al bijna drie jaar tussen de 75 en 90 euro. Dit is relatief stabiel en beperkt de inkooprisico's. Wel kent de op olie gebaseerde Nederlandse chemie een groot concurrentienadeel ten opzichte van Amerikaanse concurrenten.

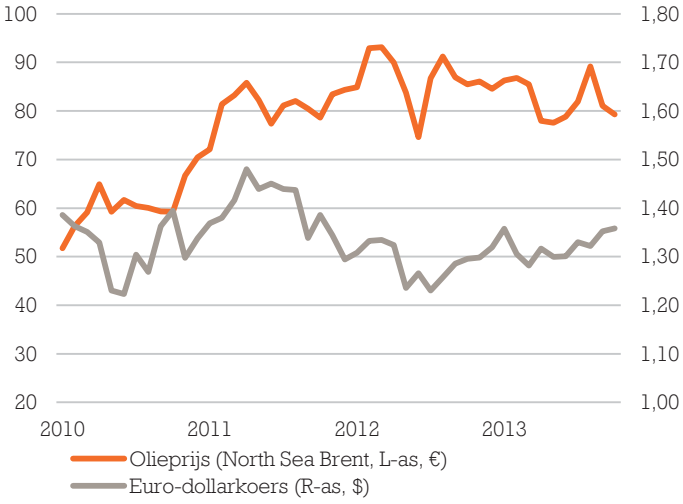
Figuur 2 Overcapaciteit in chemie



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Het goedkope schaliegas en –olie in de VS zorgen voor fors lagere productiekosten. Dit, in combinatie met de matige economische situatie in Europa, zorgt voor zeer beperkte investeringsgroei. De Europese chemie groeit de komende jaren naar verwachting beperkt. De Nederlandse chemie zal kunnen groeien door Europees marktaandeel te winnen. Positief voor Nederland zijn de gunstige ligging en sterke chemie-clusters.

Figuur 3 Olieprijs in euro's

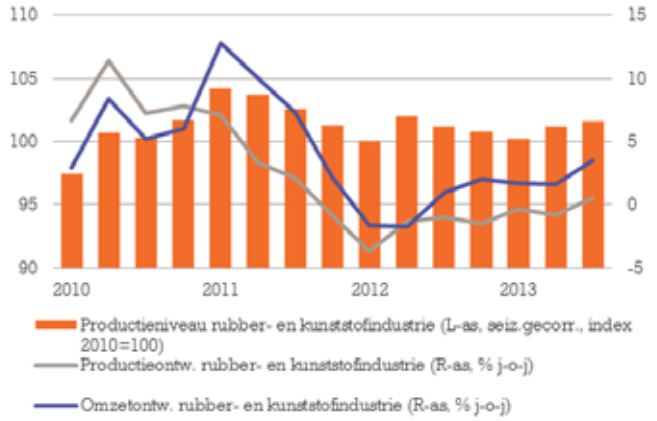


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Rubber- en kunststof groeit verder

- **Ondanks moeilijke marktomstandigheden weet de rubber- en kunststofindustrie haar productie te verhogen in 2013 (0,5%), met name door aantrekkende exportgroei (buitenlandse omzet derde kwartaal +4,9%, binnenland +1,3%)**
- **Het aantrekken van de Duitse en Amerikaanse economie moet de productie van de kapitaalgoederenindustrie (machinebouw/transportmiddelen) in 2014 laten groeien, waarvan de rubber- en kunststof toeleveranciers profiteren (volumegroei 2014 +2,0%).**
- **Winstgevendheid blijft echter een aandachtspunt, omdat de overcapaciteit ferme concurrentiestrijd teweegbrengt en derhalve druk op de marges.**

Figuur 1 Productie stijgt langzaam weer



Bron: CBS

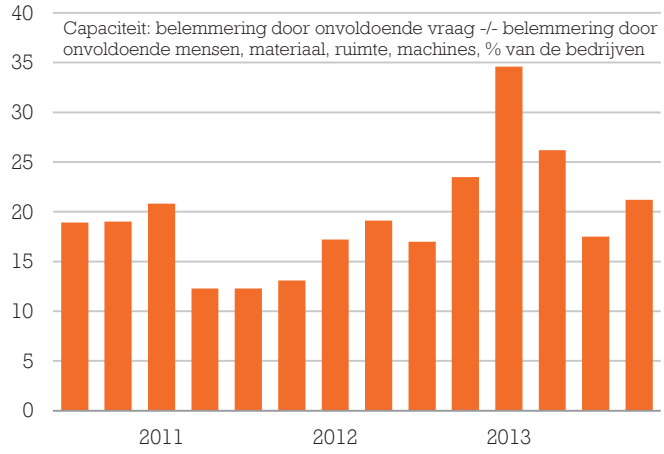
Productie trekt licht aan en groeit verder in 2014

De Nederlandse rubber- en kunststofindustrie is sterk buitenlands georiënteerd. Bijna tweederde van de productie is bedoeld voor buitenlandse afnemers. Mede door deze focus realiseert de rubber- en kunststofindustrie dit jaar een lichte productiegroei. In 2014 zal de groei naar verwachting verder doorzetten, omdat ook binnenlandse afnemers (zoals machinebouw, transportmiddelenindustrie) hun productie zien groeien.

Relatief stabiele inkoopprijzen

De olieprijs schommelt nu al bijna drie jaar tussen de 75 en 90 euro. Dit vertaalt zich in een relatief stabiele ethyleenprijs, de belangrijkste grondstof voor kunststofproductie. De laatste maanden is deze prijs zelfs wat gedaald.

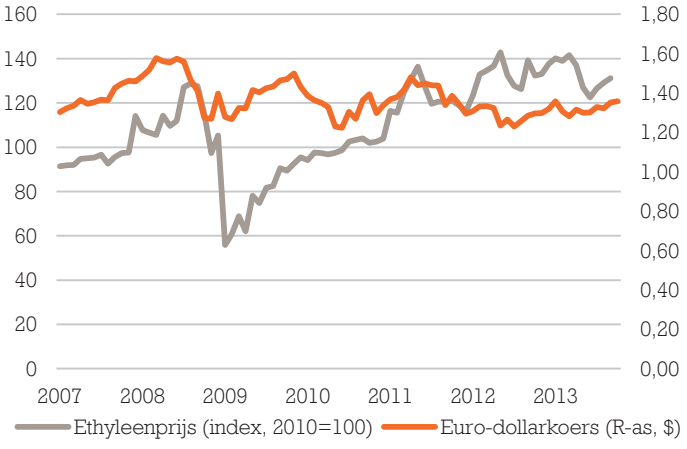
Figuur 2 Overcapaciteit in rubber- en kunststofindustrie



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Omdat er nog altijd een situatie van overcapaciteit in de branche bestaat, zijn lagere inkoopprijzen zeer welkom om marges op peil te houden. Voorlopig zal de concurrentie hevig blijven en blijft er druk op de verkoopprijzen. Op middellange termijn wordt dit niet minder, door concurrentie van Amerikaanse producenten. Zij hebben het grote voordeel van goedkoop schaliegas dat voor lage ethyleenprijzen in de VS zorgt. Ook energiekosten zijn hierdoor lager.

Figuur 3 Prijsontwikkeling ethyleen

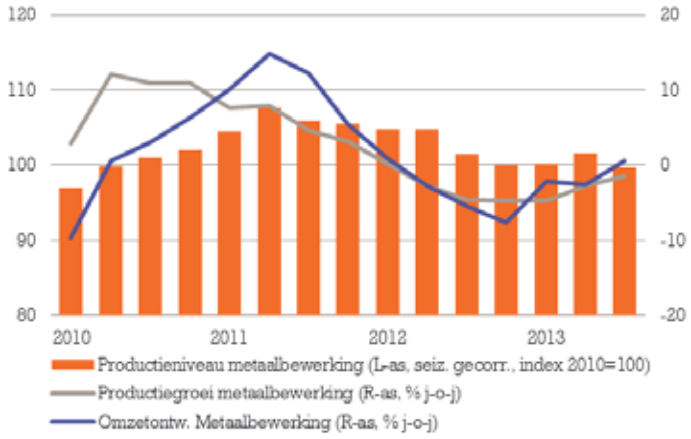


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Metaalindustrie groeit weer in 2014

- **2013 wordt duidelijk krimpjaar (verwacht volume -2,5%) na krimp van 3% in 2012. 2014 zal naar verwachting productiegroei opleveren omdat belangrijke binnenlandse afnemers (machinebouw, transportmiddelenindustrie) weer groeien.**
- **Positieve ontwikkeling is de verdere groei van de buitenlandse afzet. De metaal behaalt 'slechts' een derde van de omzet in het buitenland. Daar ligt ruimte voor groei.**
- **Winstgevendheid blijft echter een aandachtspunt, omdat de overcapaciteit ferme concurrentiestrijd teweegbrengt en derhalve druk op de marges.**

Figuur 1 Productie wil nog niet groeien



Bron: CBS

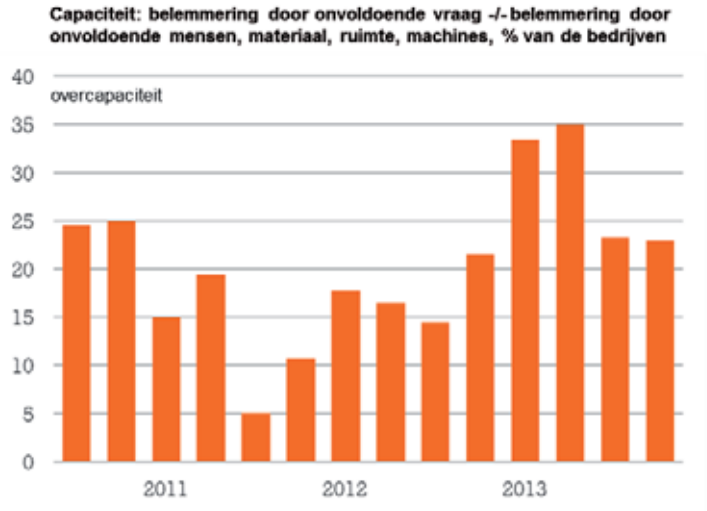
Productie trekt in vierde kwartaal 2013 wat aan en groeit verder in 2014

De Nederlandse metaalbewerkende industrie behaalt tweederde van haar omzet in Nederland. Deze binnenlandse afhankelijkheid, mede van de bouwsector, zorgt voor een tweede krimpjaar op rij. Wel groeit ondertussen de buitenlandse omzet (+2,5 à 3% in de eerste drie kwartalen van 2013), bij een duidelijk krimpende binnenlandse omzet (circa -4,5% in dezelfde periode).

Herstel in aantocht

Omdat de bouw haar bodem bereikt lijkt te hebben en belangrijke binnenlandse afnemers vanuit de machinebouw en transportmiddelenindustrie meer orders hebben ontvangen, zal ook de productie van de metaalsector gaan stijgen. Voor 2014 wordt gerekend op een groei van 2%.

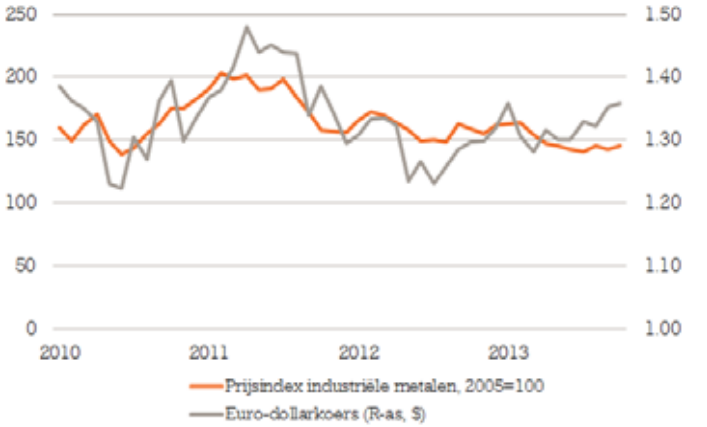
Figuur 2 Overcapaciteit in metaalbewerking



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Er bestaat echter nog altijd een situatie van overcapaciteit in de branche. Voorlopig zal de concurrentie hevig blijven en daarmee druk op de verkoopprijzen. Stappen maken op het gebied van 'lean manufacturing' is voor menig metaalbewerker nog een mogelijkheid om efficiency te vergroten.

Figuur 3 Prijsontwikkeling industriële metalen

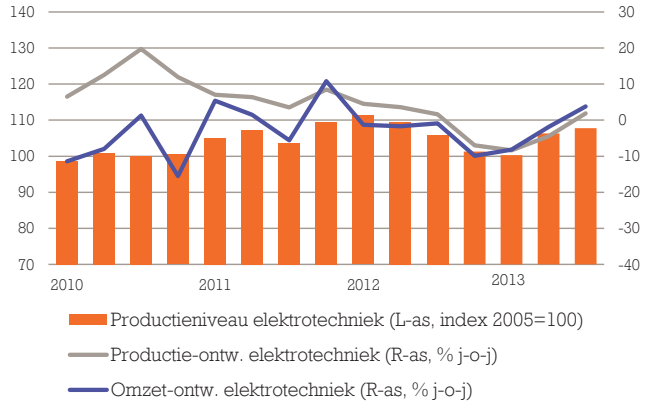


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Groei in verschiet voor elektro-industrie

- **De productie is in de loop van 2013 duidelijk aangetrokken. Voor 2014 resulteert dit in een verwachte groei van 2%. Toeleveranciers aan de (internationale) olie- en gasindustrie presteren gemiddeld genomen al langere tijd sterk.**
- **De lichtpuntjes in de Europese economie dragen bij aan het herstel voor de elektrotechnische industrie. Maar ook binnenlands lonkt herstel, zeker voor toeleverende bedrijven aan bijvoorbeeld de machinebouw of transportmiddelenindustrie.**
- **De elektrotechnische industrie is sterk gekrompen in de afgelopen vijftien jaar. Innovatieve, doorgaans hoogtechnologische bedrijven zijn overgebleven en kunnen concurrerend produceren in Nederland.**

Figuur 1 Productieherstel ingezet



Bron: CBS

Productie herstelt zich na dieptepunt begin 2013

De Nederlandse elektrotechnische industrie begon 2013 slecht, maar de productie is daarna duidelijk toegenomen. Over heel 2013 blijft er wel een krimp over maar in 2014 zal de productie naar verwachting groeien met circa 2%. Wel blijft de sector gebukt gaan onder prijsdruk en is er nog sprake van enige overcapaciteit.

Elektrotechnische industrie sterk in omvang afgenomen

De Nederlandse elektrotechnische industrie heeft meer dan welke tak ook te maken gekregen met concurrentie uit lagelonenlanden. De toegevoegde waarde nam af van € 4,8 miljard in recordjaar 2000 naar ongeveer € 3 miljard in 2007-2008.

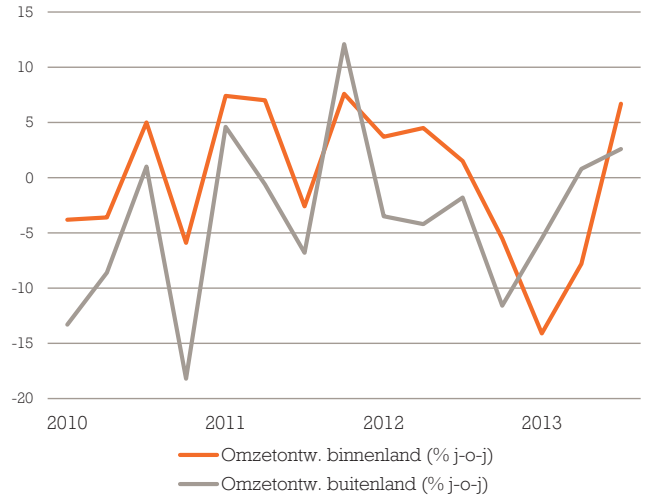
Figuur 2 Overcapaciteit neemt af



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

De overgebleven bedrijven zijn vaak specialistische bedrijven met hoogtechnologische kennis, in bijvoorbeeld de meet- en regelapparatuur of medische apparatuur. De sector heeft de potentie om verder te groeien en genereert al een hogere toegevoegde waarde dan voor de crisis.

Figuur 3 Omzetontwikkeling binnen- en buitenland elektrotechnische industrie

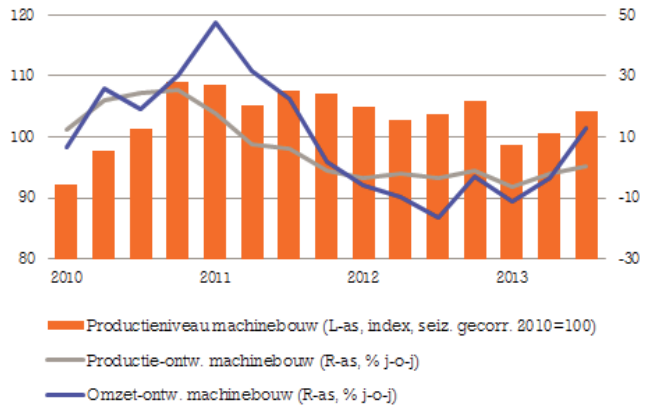


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Duidelijk herstel machinebouw

- **De productie is in de loop van 2013 duidelijk aangetrokken. Voor 2014 resulteert dit in een verwachte groei van 4%.**
- **Aantrekkende Duitse en Amerikaanse economie moet machinebouw omhoog helpen. De Nederlandse machinebouw is een structureel sterke branche met onder meer een goede aansluiting op snelgroeiende economieën buiten de EU.**
- **Recente opleving van de binnenlandse orders is naar verwachting niet duurzaam. De groei komt in 2014 duidelijk uit het buitenland, wel heeft de binnenlandse afzet haar bodem bereikt.**

Figuur 1 Productieherstel ingezet



Bron: CBS

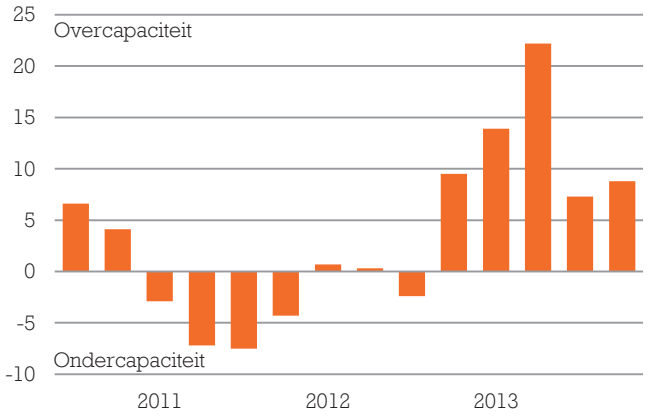
Productie herstelt zich na dieptepunt begin 2013

De Nederlandse machinebouw begon 2013 slecht, maar de productie is daarna duidelijk gegroeid. Over heel 2013 blijft er wel een krimp over maar in 2014 zal de productie naar verwachting groeien met circa 4%.

Machinebouw kent sterke positie

De Nederlandse machinebouw is goed gepositioneerd voor verdere groei de komende jaren. Een sector waar specialistische kennis en relatief lage volumes samenkomen, waardoor productie binnen Nederland over het algemeen concurrend kan zijn. Over een langere periode (20 jaar) bezien is de machinebouw dan ook de sterkst groeiende industriesector als het gaat om export.

Figuur 2 Overcapaciteit daalt sterk in machinebouw



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Ook in 2014 zal de export groeien. Recente vertrouwensindicatoren wijzen erop dat ook de binnenlandse afzet duidelijk toeneemt. In hoeverre dit daadwerkelijk terug gaat komen in stijgende binnenlandse verkopen, is de vraag. De binnenlandse vraag blijft voorlopig nog zwak, hoewel vervangingsinvesteringen de afzet in 2014 waarschijnlijk wel zal doen stijgen.

Figuur 3 Orderontwikkeling industrie

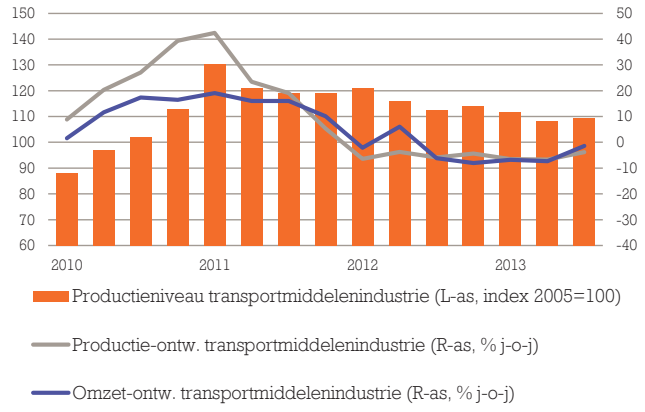


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Groei door regels en iets betere economie

- **De productie van transportmiddelen in Nederland daalt al acht kwartalen. Het vierde kwartaal van 2013 kan een plus laten zien, onder meer door een stijgende vrachtwagenproductie.**
- **De binnenlandse omzet krimpt al geruime tijd, terwijl de export van transportmiddelen zeer hoge groeicijfers heeft laten zien, met name in 2010-2011.**
- **2014 wordt een jaar van herstel (verwachte productietoename 4%). Een lichte verbetering van de Europese economie en de heropening van NedCar zorgen voor een impuls.**

Figuur 1 Licht productieherstel, meer volgt



Bron: CBS

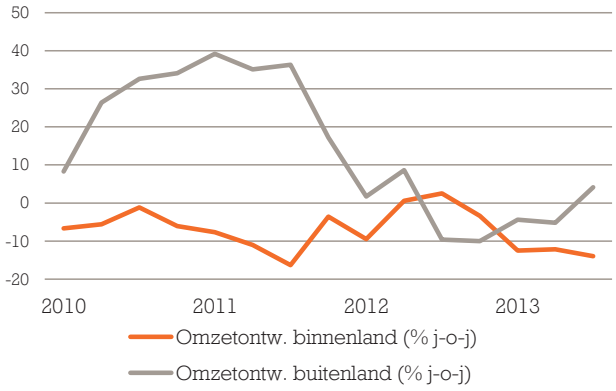
Productie herstelt zich vooral door nieuwe regels

De transportmiddelenindustrie heeft al twee jaar te maken met een dalende productie (jaar-op-jaar). In het vierde kwartaal van 2013 eindigt dit waarschijnlijk. Een belangrijke impuls komt vanuit de vrachtwagenproductie. De verplichtstelling van de Euro VI-motor per 1 januari 2014 zorgt ervoor dat transporteurs nu nog het oude model (of door een fiscale stimulans het nieuwe model) aanschaffen. Dit kan de jaarproductie echter niet goed maken. Naar verwachting daalt deze 4% ten opzichte van 2012. In 2014 volgt een groei van 4%. Belangrijk moment voor de Nederlandse transportmiddelenproductie is de geplande heropening van NedCar in de loop van het jaar.

Export stuwde productie

Dat de binnenlandse vraag een probleem is binnen de economie komt duidelijk naar voren in de omzet van de transportmiddelenindustrie.

Figuur 2 Omzetontwikkeling binnen- en buitenland transportmiddelenindustrie



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Deze ontwikkelt zich al lange tijd negatief, terwijl de buitenlandse omzet zelfs piekte op +40% begin 2011. Ook nu zorgt met name het buitenland voor de productietoename. Toch zijn er positieve signalen, onder meer vanuit de investeringen, dat ook de binnenlandse markt weer kleine groei kan gaan vertonen.

Figuur 3 Orderontwikkeling industrie

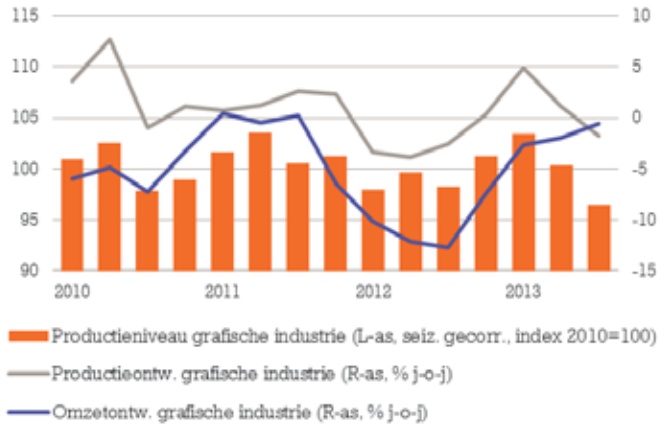


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Druk op grafische industrie houdt aan

- **Productievolumes dalen gedurende het jaar 2013, maar de jaarproductie groeit nog licht t.o.v. 2012. Voor 2014 wordt een beperkte productiestijging verwacht. Probleem zit niet in de productieomvang maar in marge-ontwikkeling.**
- **Overcapaciteit leidt tot een afname van het aantal bedrijven, het aantal zzp-ers blijft vrij constant.**
- **Schaalgrootte vereiste voor het reguliere drukwerk, backoffices samenvoegen. Daarnaast klantspecifieke oplossingen en flexibiliteit als belangrijkste succesfactoren.**

Figuur 1 Productie daalt



Bron: CBS

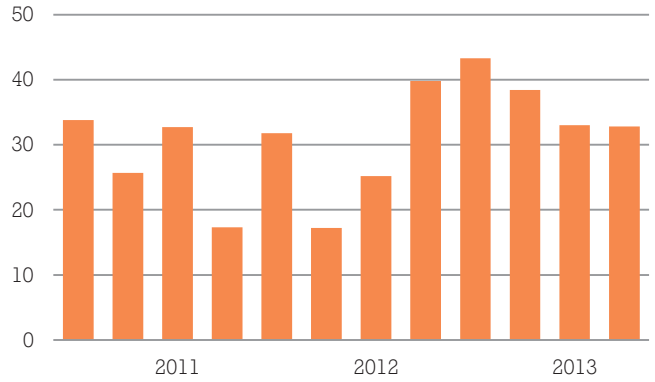
Productieniveau schommelt door jaren heen

De grafische industrie blijft onder druk door de digitalisering en kostenfocus bij klanten. Het productieniveau is de afgelopen kwartalen gedaald, na een opleving in de tweede helft van 2012. De productie schommelt eigenlijk al over een langere periode, waarbij de jaarproductie steeds relatief constant blijft. Voor 2013 wordt een groei van 1% verwacht, voor 2014 +0,5%.

Veel aanbieders, druk op marges gevolg

De dynamiek in de branche is de laatste jaren niet veel veranderd. Digitalisering gaat door en kostenbewuste klanten willen een lage prijs voor drukwerk. Ondertussen stijgen onder meer personeelskosten en kunnen verkoopprijzen niet of nauwelijks verhoogd worden. In 2013 lijkt de trend van dalende verkoopprijzen doorbroken en ontwikkelen deze zich stabieler. Dit geldt ook voor papierprijzen.

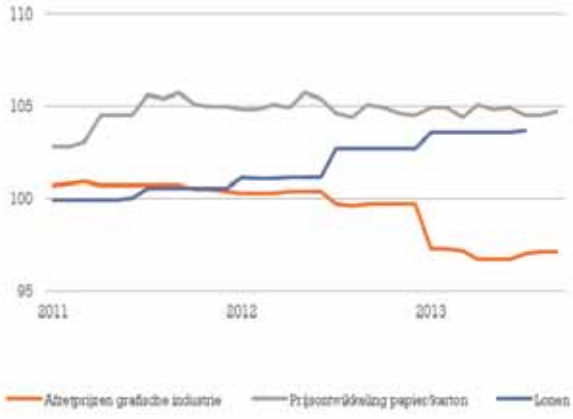
Figuur 2 Overcapaciteit blijft fors in grafische industrie



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Deze marktomstandigheden zorgen voor een afname van het aantal actieve bedrijven (10% afname in de laatste vijf jaar). Via schaalvergroting wordt getracht de efficiency te vergroten, aan de ''voorkant'' is het van groot belang flexibiliteit naar klanten te waarborgen. Aantal zzp-ers in de sector blijft constant. Dit kan een gevolg zijn van het grote aantal bedrijfsbeëindigingen in de sector.

Figuur 3 Afzetprijzen en kosten stabiliseren



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Box: Sectormanagers Industrie

Sectormanagers Arnold Koning en Bert Woltheus geven advies

Vooral de exporterende industrie leverde de afgelopen jaren een belangrijke bijdragen aan de economie en zal dat ook het komend jaar weer doen. Bedrijven richten zich (terecht) ook nadrukkelijker op export omdat daar de kansen liggen. Alhoewel wij voor 2014 voor alle industriële sectoren weer groei voorzien, blijven de marktomstandigheden uitdagend. Opdrachtgevers vragen kortere doorloop- en levertijden bij afnemende seriegroottes. Tegelijkertijd biedt dit kansen voor de Nederlandse industrie omdat korte aanvoerlijnen in deze gevallen concurrentievoordeel bieden. Met de voorziene productiegroei nemen ook de bezettingsgraden weer toe en daar is het bedrijfsleven hard aan toe. Natuurlijk zijn er verschillen tussen de diverse sectoren in de industrie, maar er zijn ook gemeenschappelijke issues:

- **Flexibiliteit**: Er worden minder voorraden aangehouden in de keten. Toeleveranciers kunnen zich onderscheiden met levertijden, maar de gevraagde flexibiliteit noodzaakt ook een nog meer flexibele productie-omgeving. Bedrijven die dit proces goed beheersen hebben een concurrentievoordeel. Vooral procesinnovatie en het verder doorvoeren van ''lean technieken'' helpen hierbij.
- **Werkkapitaal**: De bedrijven die weer groei gaan zien in orders en productie krijgen mogelijk behoefte aan uitbreiding van de financiering voor het werkkapitaal. Het verdient aanbeveling tijdig in overleg te gaan met uw financier en uw relatiemanager mee te nemen in het verloop van zaken als de orderontwikkeling en (financiële) projecties.
- **Investeringen**: Na het gematigde investeringsniveau van de afgelopen jaren is het aannemelijk dat uitgestelde vervangingsinvesteringen nu toch plaats gaan vinden. Voor sommige bedrijven staat zelfs uitbreiding op de agenda. Dit biedt kansen voor toeleveranciers. Evenals voor de financieringsbehoefte van het werkkapitaal geldt ook hier het advies uw relatiemanager vroegtijdig te betrekken bij uw plannen en de financieringsmogelijkheden met hem of haar te bespreken.
- **Personeel**: In diverse sectoren blijft dit een uitdaging en voor een aantal bedrijven wordt deze uitdaging alleen maar groter. Er is geen generieke oplossing, inventiviteit van de individuele ondernemer maakt het verschil. Veel bedrijven hebben de route naar een samenwerking met onderwijsinstituten gevonden, maar dat geldt nog niet voor iedereen. Dit geldt ook voor het aanbieden van deeltijdwerk aan gepensioneerde werknemers, niet overal werkbaar, maar wel een bewezen oplossingsrichting.



Arnold Koning
ING Sectormanager Industrie



Bert Woltheus
ING Sectormanager Industrie

4 Bouw

Jan van der Doelen



Sectormanager

Maurice van Sante



Sectoreconoom



Woningbouw

Utiliteitsbouw

Infrasector

Onderhoudsmarkt

Installatiebranche

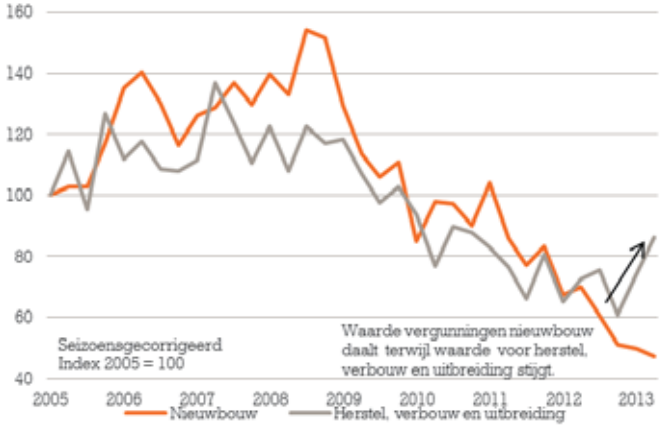
Door onderhoud en verbouw weer groei

- **Door de beperkte economische groei in 2014 wordt nog geen herstel van de bouwproductie verwacht.**
- **Voor het eerst sinds 2008 groeide in 2013 de bouwproductie weer twee kwartalen op rij.**
- **De markt van herstel en verbouwwerkzaamheden waren verantwoordelijk voor de groeiende productie.**
- **De nieuwbouwmarkten bij zowel woningbouw als bedrijfsgebouwen blijven ook in 2014 krimpen.**
- **In de infrasector zorgen investeringen van telecombedrijven voor groei.**

Herstel- en verbouw zorgen in B&U sector voor groei

In het tweede en derde kwartaal 2013 is de bouwproductie voor het eerst sinds 2008 weer twee kwartalen op rij gegroeid (1,5% in q2 en 0,7 % in q3 k.o.k.). Het is de herstel- en verbouwmarkt die in deze periode het groeipad in sloeg. Steeds vaker wordt er gekozen voor transformatie, renovatie of verduurzaming van bestaande gebouwen in plaats van nieuwbouw. Zo groeide de waarde van de afgegeven vergunningen voor herstel, verbouw en uitbreiding in de B&U sector in de 1e helft van 2013 (figuur 1). Het tijdelijk verlaagde btw-tarief op arbeid kan daarbij voor een extra duwtje in de rug gezorgd hebben. De nieuwbouw bleef in de B&U nog wel krimpen maar de groei in de herstel- en verbouwmarkt was dusdanig dat de totale bouwproductie ook toenam.

Figuur 1 Waardeontwikkelingen afgegeven vergunningen B&U sector per kwartaal



Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

Figuur 2 Vertrouwensindicator bouwbedrijven



Bron: Europese Commissie

Investeringen van telecombedrijven

In de infrasector was in het tweede en derde kwartaal 2013 ook een volumegroei ten opzichte van een kwartaal eerder. Dit kwam tot stand door investeringen van telecombedrijven waarvan kabelleggers profiteerden.

In 2014 nog een lichte krimp verwacht

Het sentiment van aannemers is de afgelopen maanden duidelijk verbeterd (figuur 2). De flinke volumedalingen lijken voorbij. Ondanks twee kwartalen van groei, krimpt de bouwproductie door een zeer zwak 1e kwartaal in geheel 2013 nog wel. De gematigde economische vooruitzichten zorgen er voor dat 2014 ook nog een kleine krimp laat zien.

Tabel 1 Bouwproductie naar deelsectoren (%j.o.j.)

	2012	2013	2014
Woningbouw			
Nieuwbouw	-12,7%	-10,0%	-2,0%
Verbouw	-8,4%	-4,0%	-1,0%
Onderhoud	-4,6%	0,5%	0,5%
Utiliteitsbouw			
Nieuwbouw	-5,7%	-7,5%	-1,0%
Verbouw	-5,4%	-3,0%	0,0%
Onderhoud	-5,6%	0,5%	0,5%
Infrasector			
Nieuwbouw & verbouw	-6,6%	-3,0%	-2,0%
Onderhoud	-4,3%	-3,0%	0,0%
Totaal bouw	-7,5%	-5,0%	-1,0%

Bron: CBS en ramingen ING Economisch Bureau

Woningbouw blijft onder druk staan

- **Ook in 2014 zal de nieuwbouwproductie van woningen blijven dalen.**
- **Door de zeer beperkte economische groei in 2014 zal het aantal verkopen van nieuwbouw stabiliseren.**
- **Het aantal afgegeven vergunningen voor nieuwbouwwoningen is in 2013 verder gedaald.**
- **Tot 2020 groeit het aantal huishoudens nog flink. Hierdoor zal op middellange termijn de vraag naar nieuwbouwwoningen weer aantrekken.**

Figuur 1 Koopintenties en aantal transacties woningen

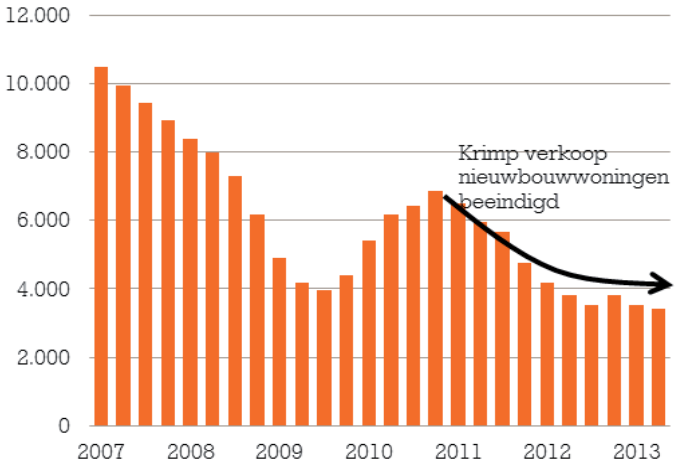


Bron: CBS

Lichte verbetering sentiment woningmarkt

Op de woningmarkt lijkt de ergste krimp voorbij. Zo is het aantal transacties in het derde kwartaal 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder gestegen en stijgt het aantal consumenten dat een huis wil gaan kopen weer licht (figuur 1). De sterke daling van de verkopen van nieuwbouwwoningen is in 2013 ook beëindigd (figuur 2). Zo werden er in het 2e kwartaal 2013 bijna 3.200 nieuwbouwwoningen verkocht. Desalniettemin is dit toch nog een daling van 10% (% j.o.j.). Ook orderboeken van woningbouwers krimpen niet meer en stabiliseren rond 5,4 maanden voorhanden werk. Door de zeer beperkte economische groei in 2014 zal het aantal nieuwbouw verkopen stabiliseren. Een toenemende doorstroming op de markt van bestaande woningen kan uiteindelijk leiden tot meer verkopen van nieuwbouw. Door nog een flink groeiend aantal huishoudens tot 2020 kan bij een aantrekkende economie en herstel van de woningmarkt op middellange termijn de vraag naar nieuwbouwwoningen wel weer aantrekken.

Figuur 2 Verkopen nieuwe woningen per kwartaal voortschrijdend gemiddelde

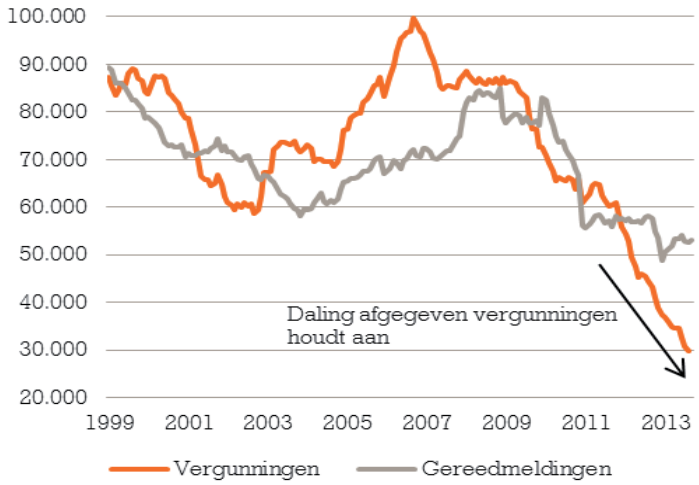


Bron: MNW, bewerkt door ING Economisch Bureau

Aantal afgegeven vergunningen blijft duiden op krimp

Het aantal afgegeven vergunningen voor nieuwbouwwoningen is in 2013 verder gedaald (figuur 3). Gemiddeld duurt het 1,5 tot 2 jaar tussen het afgeven van de bouwvergunningen en de uiteindelijke realisatie van de woning. Op basis van het aantal afgegeven vergunningen mag volgend jaar ook nog een verdere krimp van de productie van nieuwbouwwoningen verwacht worden van 2%.

Figuur 3 Afgifte vergunningen en gereedmeldingen nieuwe woningen



Bron: Ecowin en CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

Transformatie beperkt krimp

- **Voor 2014 wordt een daling van de productie in de utiliteitsbouw verwacht.**
- **Overcapaciteit in het bedrijfsleven zorgt er voor dat er geen behoefte is aan nieuwe bedrijfsgebouwen.**
- **Transformatie zorgt voor een groeiende opdrachtenstroom aan verbouwwerkzaamheden.**
- **Utiliteitsbouwers hebben door reorganisaties de capaciteit terug gebracht.**

Verdere krimp utiliteitsbouw in 2014

Voor 2014 verwacht ING Economisch Bureau nog een krimp van de productie in de utiliteitsbouw. De economische neergang zorgt er voor dat bedrijven nog voldoende vierkante meters hebben en weinig behoefte hebben aan nieuwe bedrijfspanden. De bezettingsgraad in de industrie ligt bijvoorbeeld in oktober 2013 op 78%. Sinds begin 2013 is deze hiermee wel licht gestegen maar ligt nog ver onder het niveau van enkele jaren geleden. De hoge leegstand in de kantorenmarkt (15%) samen met een afnemende vraag door onder andere de opmars van Het Nieuwe Werken zorgt ook voor een verdere daling van de bouw van nieuwe kantoren.

Figuur 1 Investeringen bedrijfsgebouwen en orderboeken utiliteitsbouw in € miljoenen per kwartaal

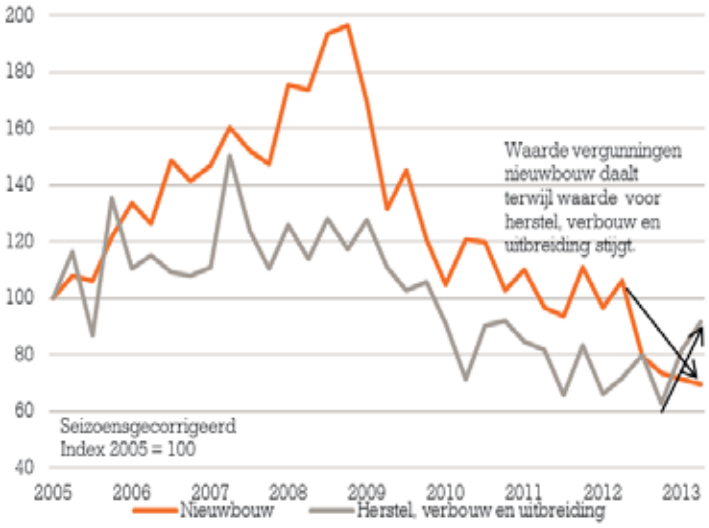


Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

Herstel verbouw zorgt voor tegenwicht

In het 2e en 3 e kwartaal van 2013 is er enig herstel van de investeringen in bedrijfsgebouwen geweest (figuur 1). Ook de orderboeken zijn iets toegenomen. Dit komt voornamelijk door herstel en verbouw van bedrijfspanden. Transformatieprojecten van bijvoorbeeld lege kantoorpanden komen langzaam op gang. Dit blijkt onder andere uit een toename van het aantal vergunningen voor verbouwwerkzaamheden (figuur 2). Het aantal vergunningen voor nieuwbouw bleef wel dalen.

Figuur 2 Afgegeven vergunningen bedrijfsgebouwen per kwartaal, 2000-2e kwartaal 2013

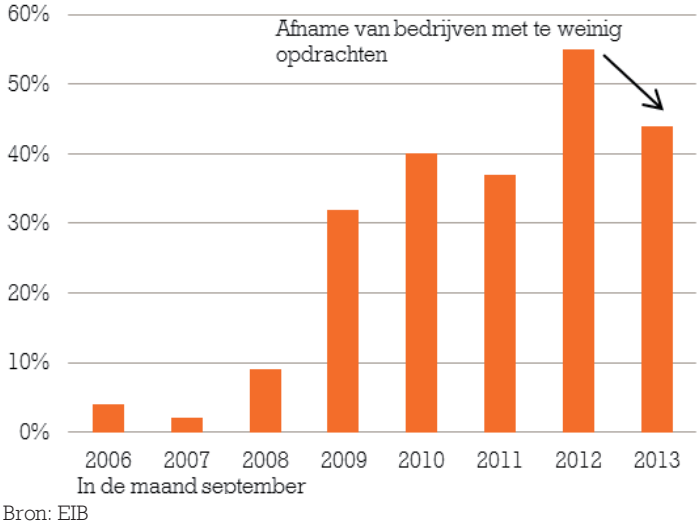


Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

Te weinig opdrachten komt minder vaak voor

Het aantal utiliteitsbouwers dat aangeeft te weinig opdrachten te hebben krimpt (figuur 3). De toenemende opdrachtenstroom van herstel en verbouw opdrachten is hier deels verantwoordelijk voor. Daarnaast hebben uiteraard veel bouwbedrijven gereorganiseerd en zo de capaciteit verkleint.

Figuur 3 % Utiliteitsbouwers met te weinig opdrachten als belangrijkste belemmering

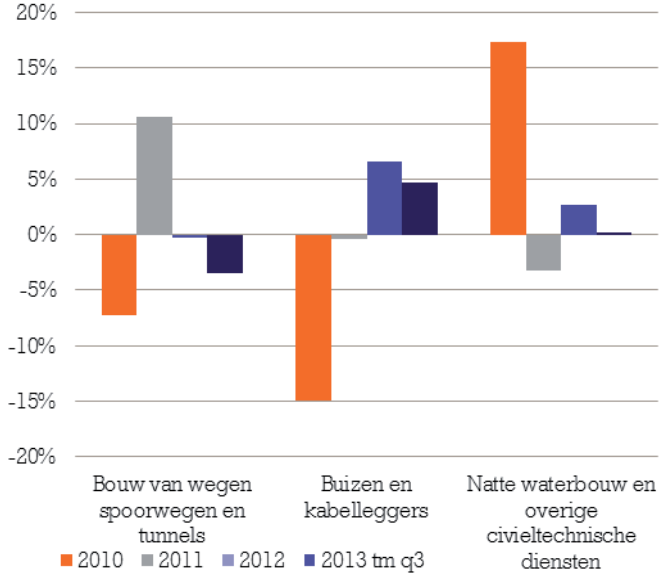


Bron: EIB

Bezuinigingen zetten omzet onder druk

- **Bezuinigingen op infrastructuur laten in 2014 de volumes in de infrasector krimpen.**
- **Investeringen van telecombedrijven zorgden in 2013 voor een omzetstijging bij buizen- en kabellegers.**
- **Afnemende nieuwbouw van woonwijken en bedrijfsterreinen laat ook de vraag naar bijbehorende infrastructuur afnemen.**

Figuur 1 Omzetontwikkeling deelsectoren infra, 2010-3e kwartaal 2013 (%j.o.j.)

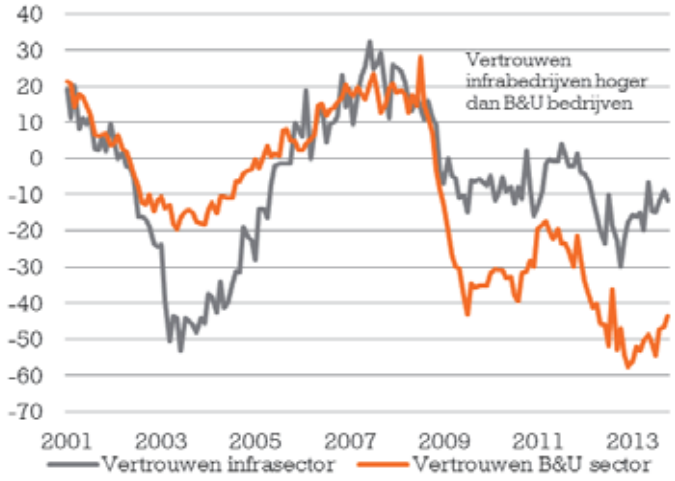


Bron: CBS

Investeringen telecom laten omzet groeien

In het 3e kwartaal 2013 groeide de omzet van bedrijven die actief zijn in de infrasector met 1,3% ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De groei van de omzet kwam vooral tot stand bij buizen- en kabellegers. In de eerste negen maanden groeide de omzet bij deze bedrijven met bijna 5% ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder (figuur 1). Nieuwe investeringen van telecombedrijven zijn hier voor een groot deel verantwoordelijk voor. De omzet van wegenbouwers daalde in de eerste negen maanden van 2013. Lagere overheden moeten bezuinigen op infrastructuur omdat zij hun inkomsten uit onder andere de grondexploitatie hebben zien teruglopen. Vooral op uitgaven aan wegen wordt bespaard. Al jaren daalt de groei van het wegennet. Zo kwam er in Nederland in 2002 nog meer dan 1.000 kilometer weg bij. In 2012 was dit gedaald tot 112 kilometer.

Figuur 2 Vertrouwen B&U sector en infrasector

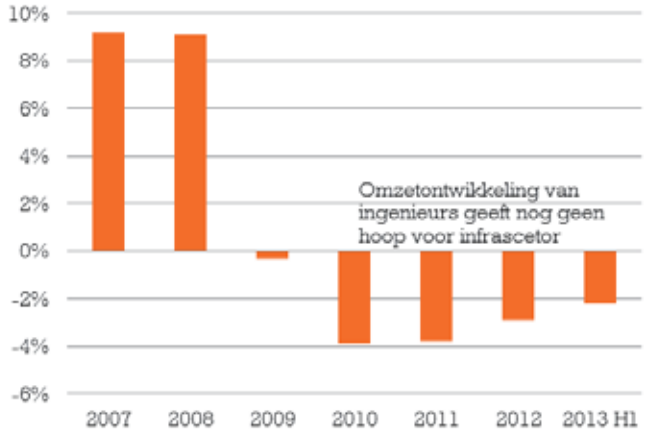


Bron: Europese Commissie, bewerking ING Economisch Bureau

Nog lichte krimp in 2014

Over het algemeen zijn infrabedrijven minder getroffen door de recessie dan in de B&U en hierdoor is het vertrouwen ook hoger (figuur 2). De overheid zet bij infrastructuur vooral in op een betere benutting van bestaande wegen. Een verdere afname van nieuwbouw in de B&U sector zorgt ook voor een afnemende vraag van (toegangs)wegen in nieuwe woonwijken en bedrijfsterreinen. De aanhoudende omzetkrimp bij ingenieurs duidt als voorlopende indicator ook nog niet op groei (figuur 3). Voor 2014 verwacht ING Economisch Bureau daarom nog een krimp van 2% voor de nieuwbouw en een stabilisatie voor de onderhoudssector.

Figuur 3 Omzetontwikkeling ingenieurs, 2006-2013 H1 (% j.o.j.)

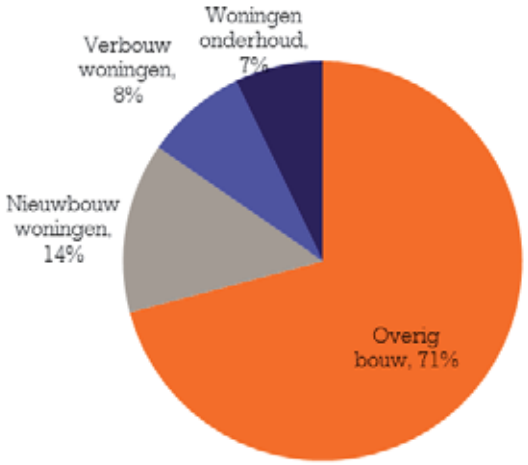


Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

Lichte groei in stabiele onderhoudsmarkt

- **Door de verlenging van de verlaagde btw op arbeidskosten bij renovatie bestaat de kans dat consumenten hun geplande verbouwingen en onderhoud uitstellen tot eind 2014.**
- **Naar verwachting groeit het volume van de onderhoudssector in 2014 licht.**
- **Verduurzaming van de woningvoorraad en transformatie van leegstaande kantoorpanden biedt de komende jaren veel kansen.**

Figuur 1 Verdeling bouwproductie, 2012



Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

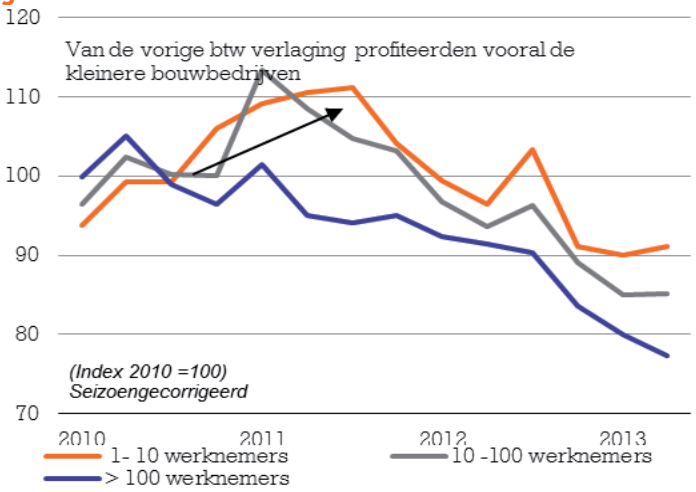
Onderhouds- en verbouwmarkt even groot als nieuwbouw

De onderhouds- en verbouwmarkt tezamen is met jaarlijks circa € 10 miljard omzet qua omvang ongeveer even groot als de nieuwbouwmarkt van woningen (figuur 1). De omzet is echter veel minder conjunctuurgevoelig en het zijn vooral kleinere bouwbedrijven die in deze deelsector actief zijn. De verwachting is dat het volume van de onderhoudsmarkt in 2014 zal stabiliseren.

Uitstelgedrag door verlenging verlaagde btw

De tijdelijke btw-verlaging op arbeidskosten bij renovatie, herstel en tuinonderhoud is in het begrotingsakkoord negen maanden verlengd tot het eind 2014. Tijdens de vorige verlaging van de btw in 2010 en 2011 nam het aantal opdrachten van kleine, voornamelijk in het onderhoud actieve, aannemers vooral in de laatste maanden van de regeling toe (figuur 2). De kans bestaat dus dat consumenten een geplande verbouwing ook nu nog even uitstellen tot eind 2014. Door de verslechterde koopkracht is de verwachting dat het effect van de verlaagde btw kleiner is dan in 2010-2011.

Figuur 2 Omzetontwikkeling bouwbedrijven naar grootte

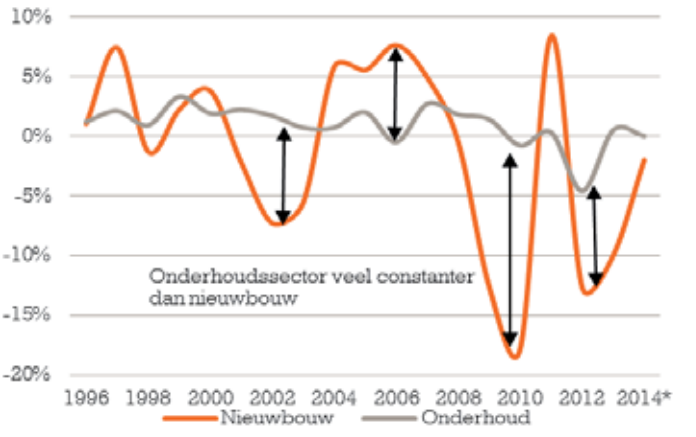


Bron: CBS, Bewerkt door ING Economisch Bureau

Onderhouds -en verbouwmarkt biedt kansen

Op lange termijn biedt de renovatie- en onderhoudsmarkt kansen voor bouwbedrijven. Deze markt is veel minder conjunctuurgevoelig dan de nieuwbouwmarkt (figuur 3). Daarnaast zal de transformatie van onder andere leegstaande kantoorpanden naar andere bestemmingen in combinatie met verduurzaming van de bestaande woningvoorraad de komende jaren veel opdrachten kunnen opleveren. In het 2e en 3e kwartaal 2013 steeg zo ook al de waarde van de afgegeven vergunningen voor verbouw. Toetreding van nieuwbouwbedrijven tot de onderhoudsmarkt zet de prijzen wel onder druk.

Figuur 3 Volumeontwikkeling nieuwbouw en onderhoud (% j.o.j.)

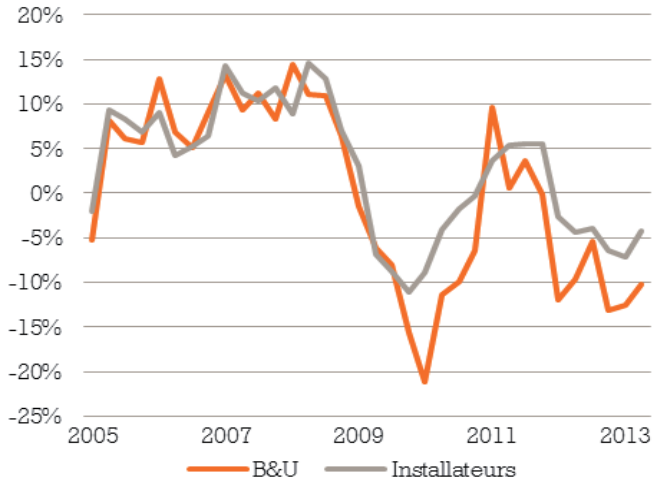


Bron: CBS en ramingen ING Economisch Bureau

Stabilisatie van de omzet in 2014

- **Voor 2014 wordt een stabilisatie van de omzet van de installatiebranche verwacht.**
- **Bij installateurs was de omzetkrimp in 2013 kleiner dan bij de gehele bouw.**
- **Het belang van installateurs neemt toe door steeds meer technische installaties in gebouwen.**
- **Het grote aantal installatiebedrijven zorgt voor overcapaciteit en prijsdruk.**
- **Er liggen voor installateurs veel kansen op het gebied van energiezuiniger maken van gebouwen.**

Figuur 1 Omzetontwikkeling per kwartaal (%j.o.j.)

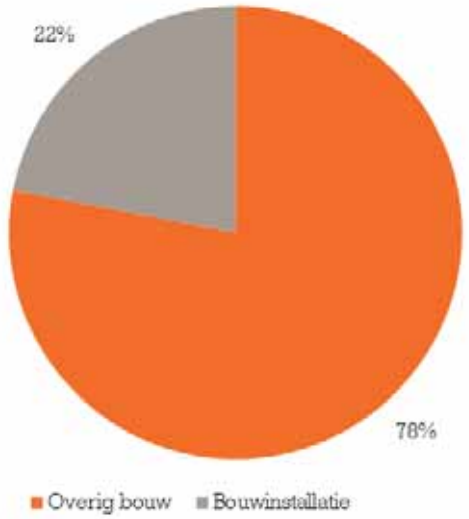


Bron: CBS

Omzetkrimp kleiner bij installateurs dan rest bouw

De afhankelijkheid van de B&U sector zorgt er voor dat installatiebedrijven in 2013 hun omzet nog zagen dalen. De omzetdaling is echter wel kleiner dan van de totale bouw doordat de installatiebranche voor een groot deel afhankelijk is van de minder conjunctuurgevoelige onderhouds- en renovatiemarkt. Zo daalde de omzet in 2013 met circa 10% in de B&U sector, terwijl de omzet in de installatiebranche met 5% kromp (figuur 1). Net als in de rest van de bouw is er overcapaciteit waardoor de prijzen onder druk staan. Voor 2014 verwacht ING Economisch Bureau stabilisatie van de omzet in de installatiebranche. Installatiebedrijven die echter afhankelijk zijn van de nieuwbouw moeten nog rekening houden met een lichte omzetkrimp, terwijl installateurs die zich richten op de onderhoudsmarkt een lichte omzetgroei tegemoet kunnen zien.

Figuur 2 Verdeling bouwproductie 2012

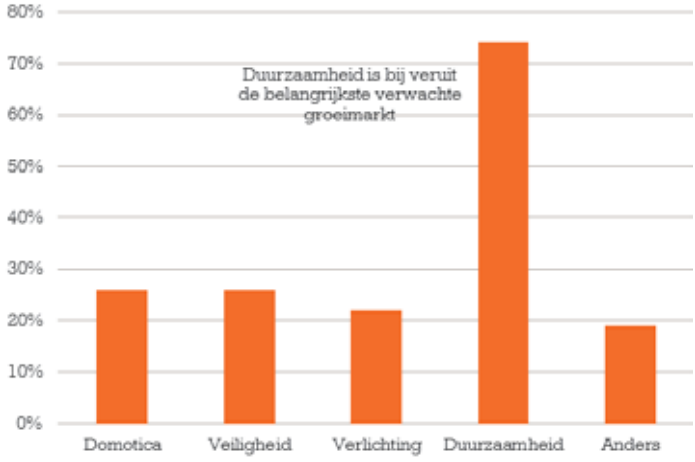


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

Belang van de installateur neemt toe

Van de totale bouwproductie komt ongeveer 22% voor rekening van de installatiebranche (figuur 2). Door de toename van installaties en complexiteit in gebouwen neemt het belang van de installateur in het bouwproces de komende jaren verder toe. Er liggen voor installateurs veel kansen op het gebied van energiezuiniger maken van gebouwen (figuur 3). Ook het aanpassen van woningen voor het toenemend aantal ouderen biedt kansen.

Figuur 1 Belangrijkste groeimarkten volgens installateurs



Bron: ING Economisch Bureau

Box: Sectormanager Bouw, Onroerend goed en Leisure

Sectormanager Jan van der Doelen geeft advies
De veranderende buitenwereld: wat kunt u doen?

In de afgelopen 75 jaar is de gemiddelde levensduur van een bedrijf in Nederland gedaald van 75 naar 15 jaar. De verwachting is dat deze levensduur in de komende jaren verder onder druk zal staan. Reden hiervoor is het feit dat veel bedrijven niet in staat blijken om zich op een relevante manier aan te passen aan, sterk, veranderende omstandigheden. 'Survival of the fittest' volgens Darwin: niet de sterksten maar degenen die zich het best aanpassen zullen overleven. Dat geldt ook voor bedrijven. Een verdienmodel dat jarenlang effectief bleek voor een bedrijf zal dat in de toekomst waarschijnlijk niet meer zijn. In ieder geval niet vanzelfsprekend. Zelfs het verdienmodel van een steady onderneming als een bank zal de komende jaren sterk wijzigen, o.m. vanwege veranderende en aangescherpte regelgeving op het gebied van balansmanagement. Ondernemen wordt dus niet alleen het hebben van de focus op een excellente bedrijfsvoering nadat de strategie is bepaald maar veel meer de combinatie van een excellente bedrijfsvoering bij een telkens aangepaste of aan te passen strategie. Met wel de uitdaging om herkenbaar te blijven voor de beoogde doelgroep. Want ook deze doelgroep, doelgroepen of combinaties daarvan zullen veranderen. Zowel qua samenstelling als ook qua behoeften. Wat betekent dit voor u? Om als onderneming in de bouwketen effectief te kunnen blijven opereren is het belangrijk om gericht te zijn op de belangrijkste trends. Voor de verschillende deelsectoren zijn deze:

Algemeen

Voor alle sectoren geldt dat individuele bedrijven beter zullen presteren als de keten waar zij onderdeel van uitmaken efficiënt is ingericht. Dat betekent dat (duurzame) ketensamenwerking essentieel onderdeel uit moet maken van de operatie. Co-creatie, vertrouwen en transparantie zijn hierbij sleutelbegrippen.

Woningbouw

Nieuwbouw zal ondergeschikt worden aan aanpassingen in bestaande (ge)bouw(en). De woonconsument zal bezit minder belangrijk gaan vinden dan effectief gebruik en comfort. Betrek deze consument intensiever bij uw eindproduct.

Utiliteitsbouw

Ook hier zal nieuwbouw ondergeschikt worden aan aanpassingen in bestaande (ge)bouw(en). De gebruiker van b.v. kantoorruimte zal een steeds zwaardere invloed krijgen op concept en comfort. Betrek deze eindgebruiker intensiever bij uw eindproduct.

Infra

De overheid zal als aanbieder minder dominant worden vanwege bezuinigingen. Prestatiecontracten worden meer en meer gebruikt. Risico's worden talrijker. Infrabedrijven die zich richten op effectieve beheersing van de risico's zullen waarschijnlijk succesvoller zijn.

Installatie

Gebouwen worden technisch steeds complexer en terugdringing van CO_2 uitstoot en streven naar energie efficiëntie wordt belangrijker. Installatiebedrijven met onderscheidende (toepasbare) kennis zullen een betere kans hebben te overleven.

Onderhouds- en renovatiebouw

Verduurzaming van de bestaande gebouwenvoorraad wordt een belangrijke en omvangrijke markt. Het aanbieden van onderscheidende concepten voor specifieke doelgroepen kan een voorsprong geven.



Jan van der Doelen
ING Sectormanager Bouw,
Onroerend goed en Leisure

5 Transport en logistiek

Machiel Bode



Sectormanager

Rico Luman



Sectoreconoom



Wegtransport

Binnenvaart

Luchtvervoer

Logistieke dienstverlening

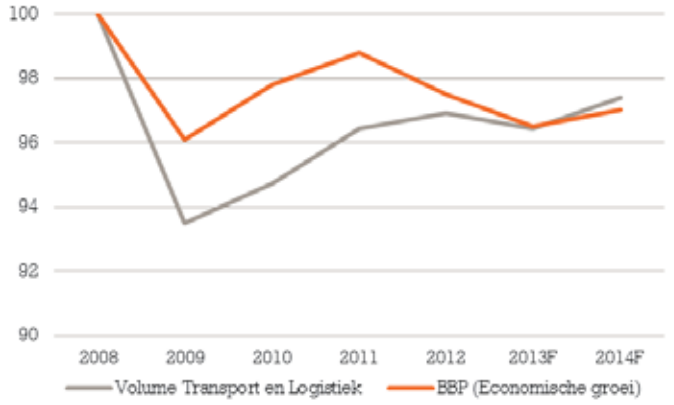
Op zoek naar rendabele logistieke groei

- **Het ondernemersklimaat in transport en logistiek verbetert; de sector realiseert weer groei in 2014.**
- **De gevolgen van de economische crisis zijn financieel sterk merkbaar voor bedrijven.**
- **Het volumeverlies is sinds het intreden van de crisis deels goedgemaakt, maar de tarieven zijn nauwelijks hersteld.**
- **Een hoger niveau van innovatie is in 2014 nodig om concurrerend te blijven.**

Transport- en logistieksector laat krimp achter zich

De transport- en logistieksector kan in 2014 gemiddeld weer een volumegroei van 1% realiseren. Naar subsector is de groei flink verdeeld. De steeds nationaler opererende wegtransportsector blijft het meest achter -0,2%, terwijl de meer internationale logistieke dienstverlening met 2,5% de meeste vooruitgang tegemoet kan zien. Sinds de intrede van de economische crisis blijft de ontwikkeling van het logistieke volume achter bij de economie (figuur 1). Dit kan in 2014 worden doorbroken. De grootste uitdaging van de sector is echter om ook rendabele groei te realiseren.

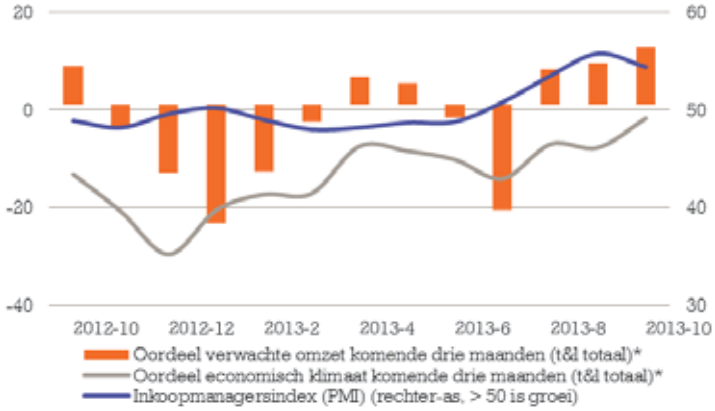
Figuur 1 Transport en logistieksector afgezet tegen de economische groei (index 2008 = 100)



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Groeiverwachting Transport en Logistiek	2013F	2014F
Volume	-0,5%	1,0%
Omzet	1,0%	2,5%

Figuur 2 Ondernemers positiever op weg naar 2014

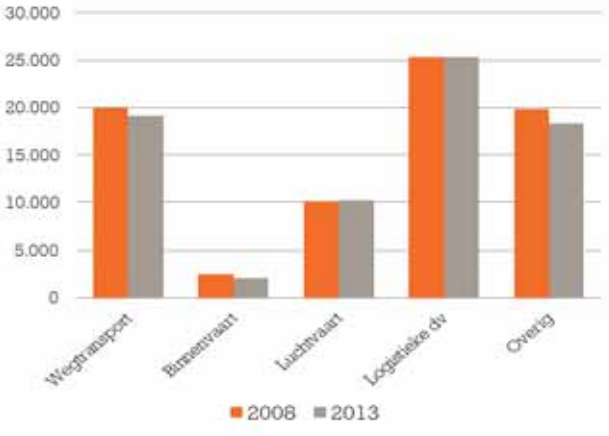


Bron: NEVI, CBS

Opmaat voor 2014 beter, maar meer innovatie is nodig

In aanloop naar 2014 verbetert het vertrouwen onder logistieke ondernemers. Dat het oordeel over het ondernemersklimaat negatief blijft, komt doordat de prijzen al jarenlang achterblijven bij de kostenontwikkeling en nauwelijks herstellen. De (arbeids)productiviteit staat onder druk en hierdoor blijft de continue efficiëntienoodzaak hoog. Dit verhoogt de urgentie bij logistieke bedrijven om het innovatieniveau in 2014 te verhogen en met logistieke expertise de Nederlandse concurrentiepositie te verbeteren. Hier liggen kansen.

Figuur 3 Omzet en groei sinds 2008 (* €1 mln.)

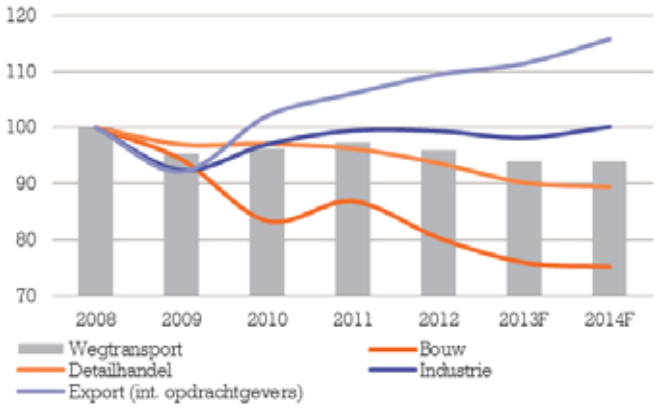


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Wegtransport terug naar de basis

- **Het binnenlandse wegtransport heeft in 2014 nog last van een dalende consumptie en bouwproductie.**
- **Het internationale wegtransport groeit, maar het Nederlandse marktaandeel loopt terug.**
- **De omzet stijgt in 2014 met 1,5% bij een licht dalend volume (-0,2%).**
- **De sector consolideert; meer grote bedrijven en meer eigen rijders blijven over.**
- **Verschillen in professionaliteit en rentabiliteit nemen toe.**

Figuur 1 Ontwikkeling vrachtvolume j.o.j. en het volume van (nationale) opdrachtgevers



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

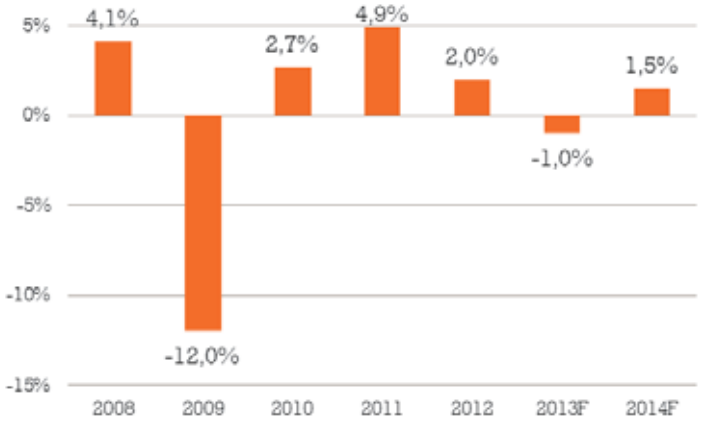
Lichte omzetgroei verwacht

Het volume van de wegtransportsector blijft in 2014 steken onder nul (-0,2%). Terwijl Nederland het moet hebben van de export (figuur 1), krimpt hier het Nederlandse marktaandeel. Het binnenlandse vervoer van consumentengoederen (vooral non-food) en bouwmaterialen bereikt een bodem. Het vervoer voor industriële verladers neemt volgend jaar wel weer toe.

Schaalgrootte en professionaliteit maken steeds meer het verschil

De wegtransportsector telt circa 11.600 bedrijven. Gemiddeld 60% (binnenlands vervoer) tot 80% (internationaal vervoer) van de bedrijven behaalt na aftrek van ondernemersinkomen een negatief rendement. Toch realiseert nog altijd 10% tot 18% een rendement hoger dan 3%. Slechts een kleine 100 bedrijven beschikken over meer dan 100 trekkende eenheden. Geholpen door overnames consolideert de sector en gaat dit segment steeds meer vervoeren. Op termijn zou zelfs een 80/20 verhouding kunnen ontstaan. De marges zijn in het wegtransport door concurrentiedruk marginaal. Hierdoor loopt het verschil tussen koplopers en volgers op.

Figuur 1 Omzetontwikkeling wegvervoer (j.o.j.)



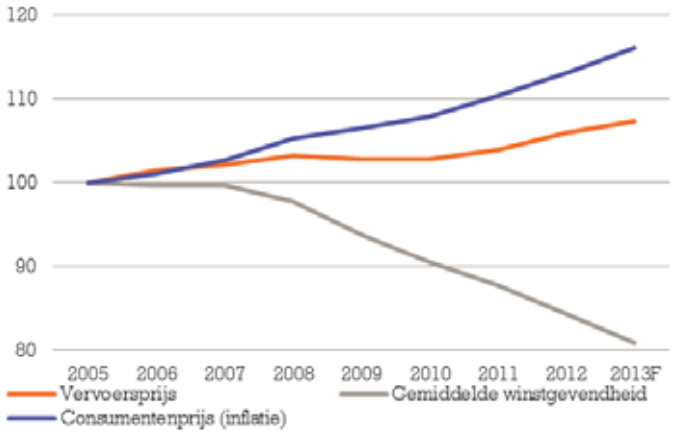
Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Financiële en operationele excellence blijken in de praktijk succesbepalend.

Volume blijft onder druk door zwakke binnenlandse markt en verlies internationaal marktaandeel

Na een omzetdaling van 1% kan het Nederlandse wegvervoer volgend jaar een beperkte omzetgroei van 1,5% realiseren. Vervoerders in fysieke distributie springen er relatief goed uit. Deze deelsector wordt ook het minst geraakt door de internationale loonkostenconcurrentie. Doordat grote internationale Nederlandse wegtransporteurs zich in toenemende mate concentreren op de regie en meer actief zijn in logistieke dienstverlening zullen deze bedrijven een hogere omzetgroei kunnen realiseren.

Figuur 3 Ontwikkeling vervoersprijs en gemiddelde winstgevendheid



Bron: CBS, NEA, ING Economisch Bureau

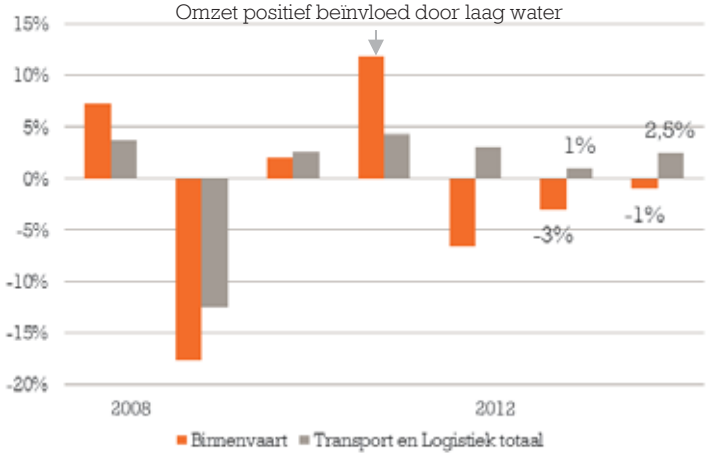
Onvoldoende volume-herstel in binnenvaart

- **Door overcapaciteit blijven vraag en aanbod uit balans in de binnenvaart. Hier is nog weinig in veranderd.**
- **Afhankelijk van de waterstand kan de capaciteit 15% variëren; lage waterstanden kunnen voor een tijdelijke opleving zorgen in 2014.**
- **Het volume groeit in 2014 met 1,5%, maar de omzet komt naar verwachting nog niet vooruit (-1%).**
- **Het kolenvervoer leeft op, maar opkomende groene energie is één van de bedreigingen van de vervoersstromen naar Duitsland. Daarentegen zit het binnenlandse vervoer (over kortere afstand) wel in de lift.**

Vrachtvolume weer in de plus, rol van de binnenlandse markt groeit

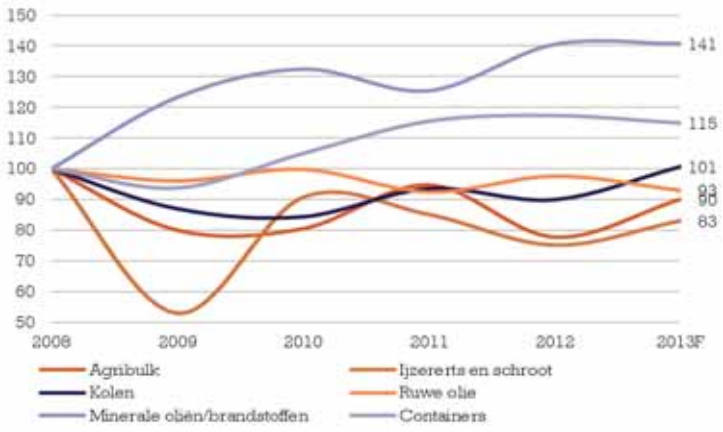
Met dank aan een aantrekkende industriële productie en de groei van handelspartner Duitsland neemt het vrachtvolume in de binnenvaart weer toe. Toch staat de grote vervoersstroom van ruwe grondstoffen naar Duitsland onder andere door de opkomst van groene energie wel onder druk. Ruim 90% van de ijzererts en kolen die in de havens van Amsterdam en Rotterdam binnenkomen wordt over de grens vervoerd. De binnenvaart binnen de eigen landsgrenzen zit duidelijk in de lift. Steeds meer verladers van eindproducten gaan gebruik maken van de binnenvaart, waarmee het containervervoer groeit. Vanaf 2014 kunnen de nieuwe terminals op de tweede maasvlakte de rol van de binnenvaart op dit vlak gaan vergroten. Tijdelijk kan daarnaast de capaciteitsbeperking op de Betuwelijn een licht positief effect hebben. Niet alle ladingstromen ontwikkelen zich in 2014 gunstig, het bouwgerelateerde vervoer (o.a. zand/grind) verbetert naar verwachting nog niet.

Figuur 1 Ontwikkeling omzet binnenvaart



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Figuur 2 Ontwikkeling vervoersstromen Rotterdamse haven

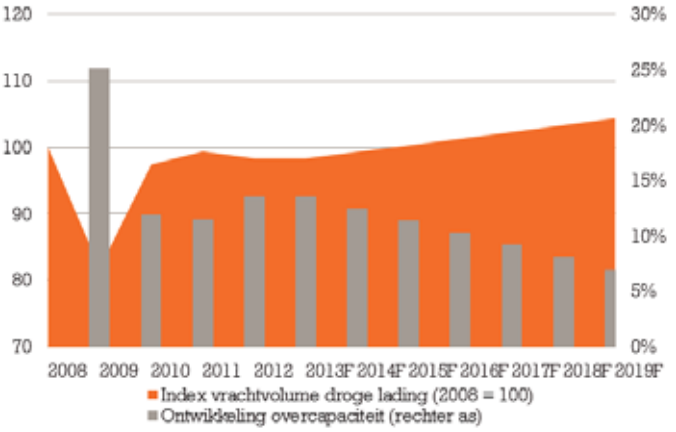


Bron: Havenbedrijf Rotterdam, ING Economisch Bureau

Maar bij de huidige ongestructureerde overcapaciteit blijft de lage prijs het pijnpunt

Ondanks dat het vrachtvolume zich redelijk ontwikkelt blijft de binnenvaart het zwaar houden. Vooral in de droge ladingvaart blijft de overcapaciteit fors (figuur 3). Een snelle oplossing hiervoor is er niet. In combinatie met de grote versnippering blijft dit volgend jaar op de vrachttarieven en de bedrijfsresultaten drukken. Hierdoor daalt de gemiddelde omzet (incl. tankvaart) naar verwachting met 1%.

Figuur 3 Volume en overcapaciteit droge ladingvaart



Bron: IVR, ING Economisch Bureau

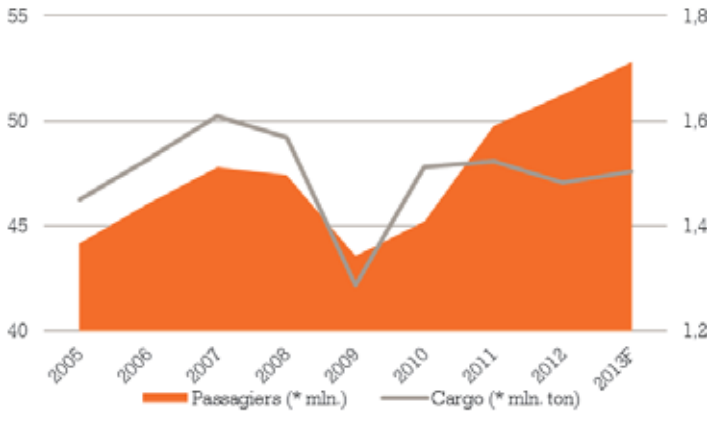
Sterkere groei passagiers dan vracht

- **Het goederenvervoer door de lucht groeit weer. In 2014 is lichte groei te verwachten. Het passagiersvervoer blijft net als vorig jaar toenemen.**
- **Terwijl de omzet weer boven het pre-crisisniveau uitkomt, is de winstgevendheid gekelderd.**
- **Het vrachtvervoer door de lucht heeft de sterkste groei achter de rug; verschuiving naar zee ligt op de loer.**
- **Luchtvervoer kan profiteren van de mondialisering van hoogwaardige supply chains waarin snel inspelen op klantwensen belangrijk is.**

Vervoer door de lucht groeit, maar niet winstgevend

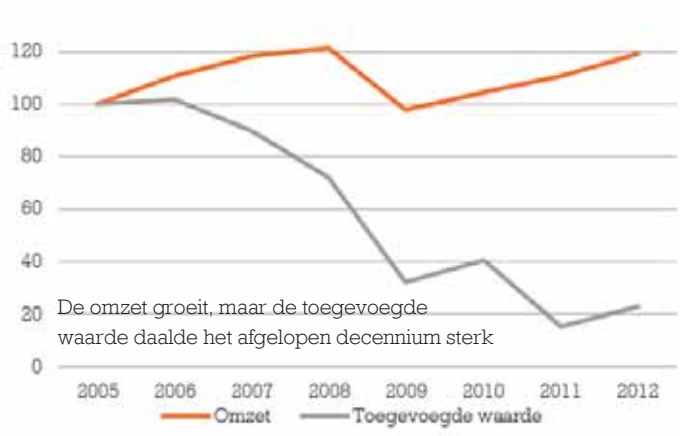
Het vervoer door de lucht heeft in 2013 een omzetgroei van rond de 5% gerealiseerd. Hiermee komt de omzet weer boven het niveau van 2008 uit. Het passagiersvervoer vertoont een aanzienlijk sterkere groei dan het vrachtvervoer. Het afgelopen jaar groeide het passagiersvervoer via Schiphol opnieuw met 3%. Dit is te danken aan het sterke Nederlandse netwerk en de toenemende mobiliteit vanuit opkomende landen. Daarenetegen krabbelde het vrachtvervoer met een groei van 1-2% slechts licht op (figuur 1).
In de tweede helft van het vorige decennium is de toegevoegde waarde (en met name de winstgevendheid) onder invloed van concurrentiedruk gekelderd en wat dit betreft is er nog nauwelijks herstel geweest (figuur 2). Dit vertekent het omzetbeeld. De grote uitdaging is om in een herstellende markt de kosten te verlagen of het business model zodanig te hervormen dat het tij keert. Het nog vaker combineren van vracht en passagiers is hierin wellicht een goede eerste stap.

Figuur 1 Aantal passagiers en omvang luchtvracht (Schiphol)



Bron: Schiphol, ING Economisch Bureau

Figuur 2 Ontwikkeling omzet en toegevoegde waarde luchtvervoer

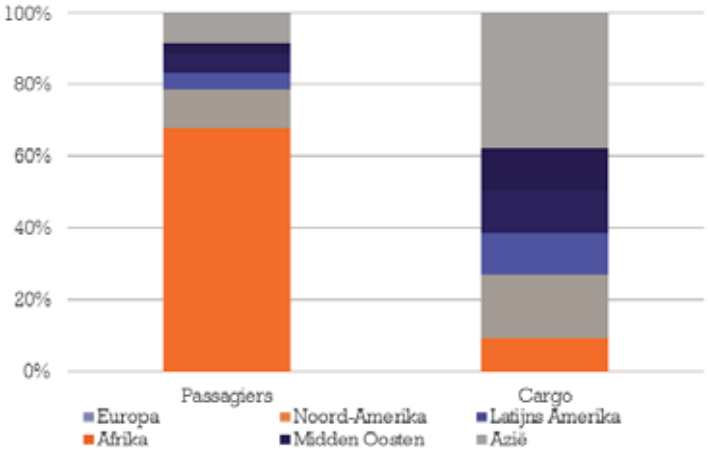


Bron: CBS

Zeevaart bedreigt vrachtvervoer door de lucht

De tijden dat het vrachtvervoer via de lucht met 5% tot 6% per jaar groeide zijn voorbij. Verse voedingsproducten en bloemen kunnen tegenwoordig ook met behulp van klimaatbeheersing in 'reefer' containers over zee worden vervoerd, hoewel hier lang niet altijd voldoende tijd voor is. Toch zijn er ook kansen. Zo doet zich een mondialisering van supply chains voor, waardoor verschillende onderdelen van bijvoorbeeld elektronica (zoals tablets) op verschillende plaatsen worden vervaardigd. Dit kan enige compensatie bieden, al is hier minder capaciteit voor nodig.

Figuur 3 Herkomst en bestemming passagiers en cargo (Schiphol)



Bron: Schiphol, 2012

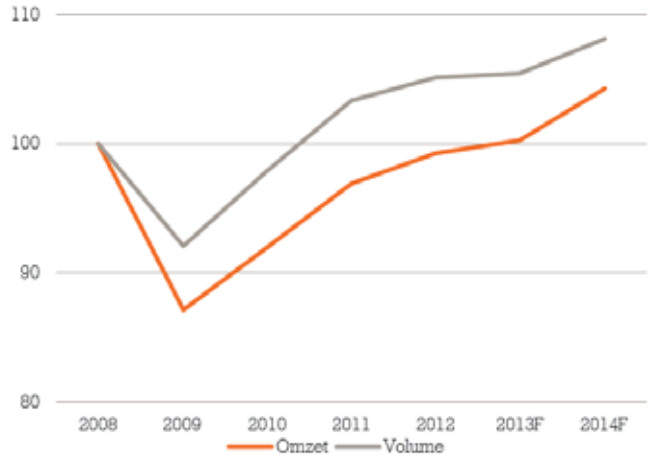
Logistieke dienstverlening blijft groeibelofte

- **In het staartje van de crisis stond ook de logistieke dienstverlening het afgelopen jaar onder druk.**
- **De aantrekkende export biedt groeikansen voor de logistieke dienstverlening.**
- **Ook op lange termijn is het groeiperspectief goed; De innovatiefocus is vooral op logistiek gericht.**
- **De deelsector kan profiteren van een versterkte aandacht voor value added logistics, uitbesteding van warehousing activiteiten en E-fulfilment.**

Logistieke dienstverleners profiteren van uitbesteding

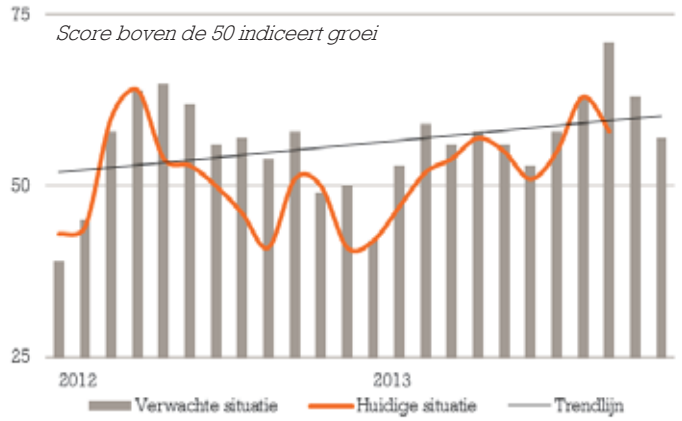
Als gevolg van de vertragende exportgroei heeft de logistieke dienstverlening (waaronder ook warehousing) de afgelopen periode een pas op de plaats gemaakt. Met een stagnerend volume- en omzetniveau tot gevolg. In 2014 kan de sector met een aantrekkende Europese dynamiek het groeipad weer inslaan. Dit wordt in de herfst van 2013 al duidelijk door een groeiend aantal vacatures voor supply chain managers bij (potentiële) opdrachtgevers[1] en een optimistischer oordeel van expediteurs (figuur 2). Naar verwachting zal het volume met 2,5% toenemen bij een 4% hogere omzet. De toekomst van de logistieke dienstverlening blijft kansrijk. Enerzijds omdat (industriële) verladers hun logistiek vaker uitbesteden, anderzijds omdat de Nederlandse transport- en logistieksector onder druk van de Europese markt opschuift naar hoogwaardigere dienstverlening. Hiermee presteert de sector beter dan gemiddeld (figuur 3).

Figuur 1 Omzet en volume ontwikkeling logistieke dienstverlening (2008 = 100)



Bron: CBS

Figuur 2 Expediteurs zien de toekomst positiever in

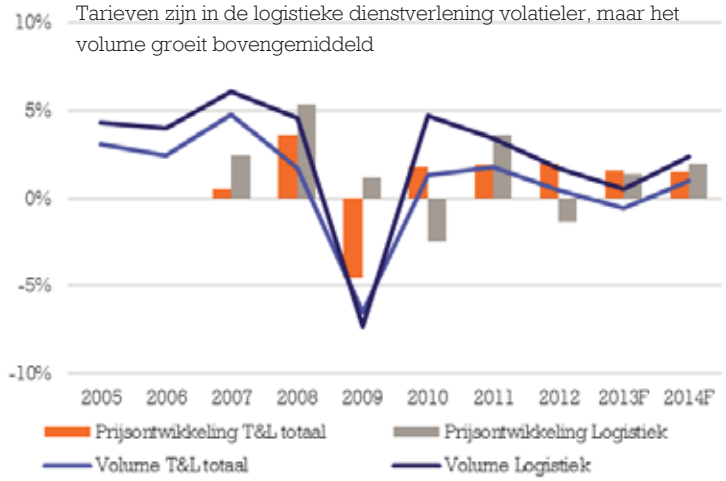


Bron: Danske Bank, betreft Europese expediteurs

E-fulfilment nieuw specialisme

Naast uitbesteding van logistieke activiteiten die bij industriele- of handelsbedrijven plaatsvinden, ontstaat er in een hoog tempo een nieuw specialisme: E-fulfilment. Logistieke dienstverleners leveren de diensten terwijl het voorraadrisico bij de opdrachtgever (de webwinkel) blijft liggen. Voor E-commerce is E-fulfilment (E-warehousing, E-services, distributie) een kritische succesfactor en daar kunnen logistieke dienstverleners met een goed concept van profiteren.

Figuur 3 Logistiek dienstverlening in vergelijking met de totale transport en logistieksector



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

[1] Bron: Yacht

Box: Sectormanager Transport en Logistiek

Sectormanager Machiel Bode geeft advies

De terugloop in volume en daarmee de noodzaak tot kostenverlaging heeft sinds het begin van de crisis in 2008 een sterke druk gelegd op de tarieven in de sector. Tegelijkertijd zijn de marktomstandigheden complexer geworden. Er zit tegenwoordig veel meer dynamiek in de markt dan voorheen. Grote volumeschommelingen zowel positief als negatief zijn aan de orde van de dag. Ook logistiek gezien wordt het ingewikkelder.
Het komende jaar 2014 blijven de marktomstandigheden uitdagend. De verwachting is dat door de druk op de economie er een periode van lage economische groei komt. Desalniettemin zijn er sectoren en individuele bedrijven die forse groei zullen kennen.

Bedrijven die goed presteren hebben de juiste samenhang tussen strategie en beleid (ondernemerschap) gecombineerd met het goed managen van processen, medewerkers en middelen (management). Bij **ondernemerschap** doe je de goede dingen, terwijl je bij **management** de dingen goed doet. Bedrijven die de ambitie hebben om zichzelf te ontwikkelen tot koploper in de sector, meer grip willen krijgen op het bedrijf of de positie in de markt willen verbeteren, doen er goed aan de volgende aanbevelingen te toetsen in de eigen bedrijfsvoering:

1. Verleg focus: van operatie naar strategie Belangrijk is om niet reactief te reageren, maar proactief.
2. Leiderschap: laat iedereen dezelfde boodschap uitdragen! Verandering van strategie betekent ook het aanbrengen van wijzigingen in de organisatie.
3. Ga aan de slag met stuurinformatie: Operationele stuurinformatie is essentieel voor goed ondernemerschap.
4. Keuzes maken is lastig maar nodig: Bij veel bedrijven die in de problemen komen, ontbreekt het aan daadkracht om belangrijke besluiten, zoals inkrimping van het wagenpark of het afstoten van onrendabele activiteiten, te nemen.

Het vergt ondernemerstalent om de marktontwikkelingen goed in te schatten en hier vroegtijdig op in te spelen. Het stelselmatig in gesprek gaan met klanten helpt bij het signaleren van marktveranderingen. Ook het waarnemen van veranderingen in de bedrijfsprestaties vormt aanleiding het bedrijf bij te sturen. Hiervoor is correcte, tijdige en relevante informatie essentieel. Durf keuzes te maken en zorg ervoor dat binnen de organisatie een juiste mix aanwezig is van de gevraagde managementkwaliteiten en goed ondernemerschap!

ING is graag bereid om met u over dit thema in combinatie met uw eigen verdienmodel te sparren.



Machiel Bode
ING Sectormanager Transport en Logistiek

6 Groothandel

Dirk Mulder



Sectormanager

Marinus van der Meer



Sectormanager

Rico Luman



Sectoreconoom



Agrarische producten

Voedingsmiddelen

Non-food

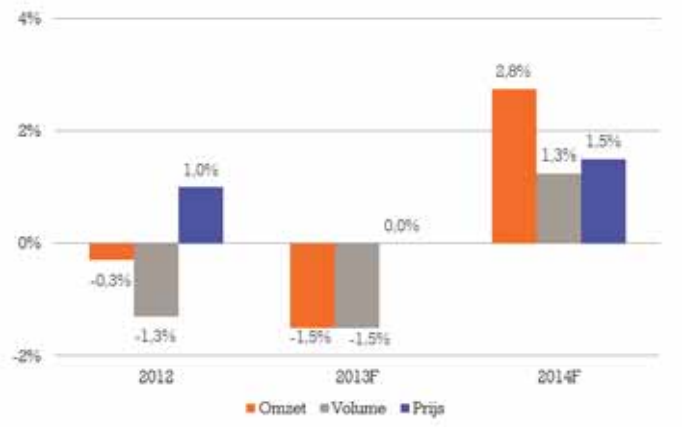
Kapitaalgoederen

Grondstoffen

Groothandel kan zich herpakken

- **Na twee moeilijke jaren, waarin het volume èn de omzet daalde, kan de groothandel in 2014 stappen vooruit zetten (volumegroei; 1,3%).**
- **De aantrekkende uitvoer speelt de groothandel in de kaart. Exportfocus loont. Gunstig is dat de wederuitvoer in 2014 sterker stijgt.**
- **De haperende productiviteit vraagt om nieuw elan in de groothandel.**

Figuur 1 Ontwikkeling van omzet, volume en prijs

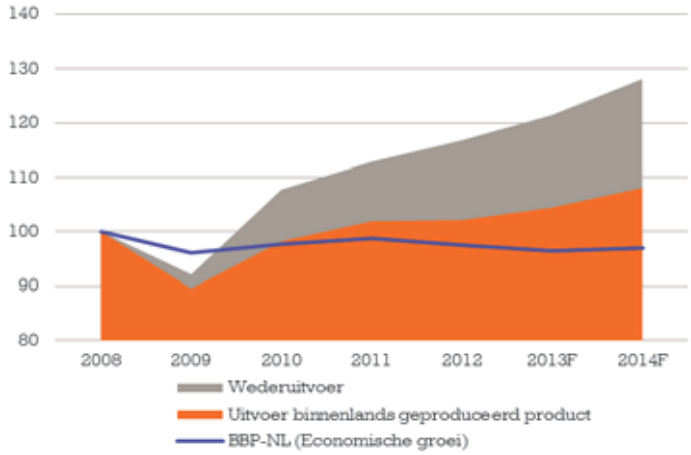


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Groothandel moet zich wapenen tegen winstdaling

Na een volumedaling van rond de 1,5% kan de Nederlandse groothandel het volumeniveau in 2014 weer opschroeven (figuur 1). In de huidige verdeelde economie zijn de onderlinge verschillen tussen groothandel uit verschillende segmenten groter dan ooit. Zo steeg de omzet van de agrarische groothandel in de eerste helft van 2013 met 7,5%, terwijl de omzet van de bouwmaterialen groothandel met 11% daalde. Per saldo is de groothandel in staat om de succesvolle koers van de jaren 2010 en 2011 voort te zetten. De afgelopen twee jaar is de prijsfocus verscherpt, waardoor de productiviteit en winstgevenheid onder druk staan. Inkoopprijzen stegen sterker dan verkoopprijzen. Het wapen hiertegen is een terugkeer naar een hoger innovatieniveau. De succesvolle groothandel automatiseert en moet in een zogenaamde 'omnichannelomgeving' kunnen opereren. Maar ook in het digitale tijdperk blijft het verbinden van diepgaande markt-, product- en prijskennis met het juiste netwerk cruciaal.

Figuur 2 Wederuitvoer groeit harder dan het totaal (index, 2008 = 100)

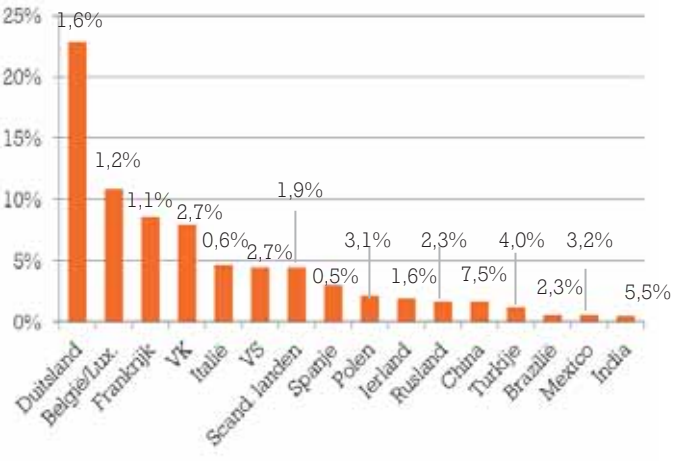


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Kansen over de grens; exportaandeel op weg naar 50%

Het exportaandeel van de groothandel neemt al een aantal jaren toe en bedraagt nu ca. 42%. Hoewel de groothandel opkomende landen zeker niet schuwt, concentreert de exportafzet zich nog grotendeels op West-Europa. Er is dus nog veel te winnen met exportdiversificatie.

Figuur 3 Exportlanden GH en ec. groei in 2014*

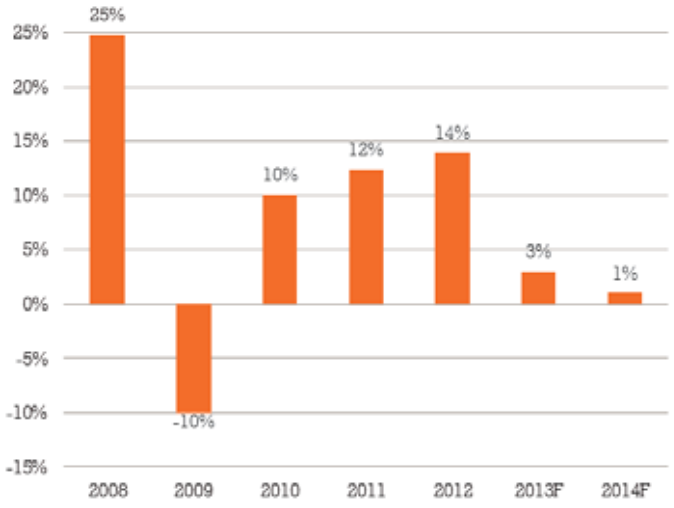


Bron: CBS, VU, ING *betreft wederuitvoer, referentiejaar 2011

Wereldmarkt blijft steun geven

- **De omzet van de agrarische groothandel blijft zich positief ontwikkelen door een toenemende vraag op de wereldmarkt. Prijzen bewegen echter al binnen een relatief hoge range, waardoor het opwaarts potentieel op korte termijn beperkt is.**
- **Omzetverwachting 2014: +1%**
- **Groothandels in bloemen en planten kunnen in 2014 profiteren van de aantrekkende export binnen Europa.**

Figuur 1 Omzetontwikkeling agrarische groothandel (j.o.j.)



Bron: CBS, raming ING Economisch Bureau

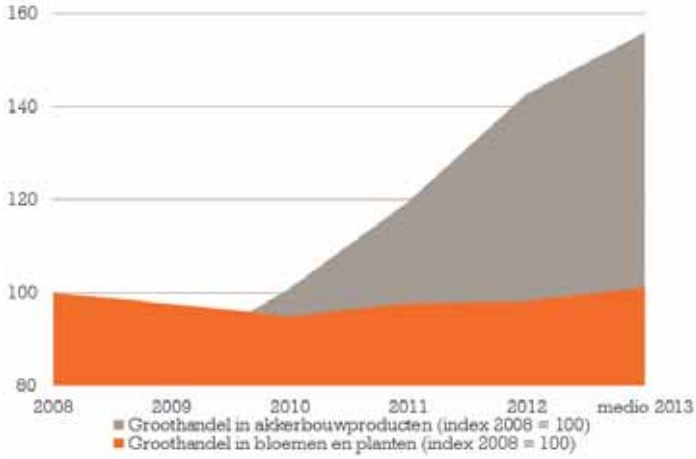
Omzetgroei met dank aan de wereldmarkt

Na enkele jaren van dubbelcijferige omzetgroei, sluit de agrarische groothandel ook 2013 positief af (figuur 1). Dit is te danken aan de vraag op de wereldmarkt, die door een groeiende bevolking en welvaart aanhoudt. Het blijvend hoge prijsniveau heeft de groothandel de afgelopen jaren duidelijk in de kaart gespeeld. Voor 2014 wordt een beperkte omzetgroei van 1% verwacht. De totale omzet van de branche komt daarmee in 2014 rond de € 52 mld. uit. Gezien de geleidelijke daling van het aantal bedrijven (thans ca. 5.800) doet zich schaalvergroting voor.

Groothandel in bloemen en planten vooruit in 2014

De bij uitstek internationaal opererende groothandel in bloemen en planten, die zich vooral concentreert rond de Greenport Aalsmeer, het Westland en Noord-Holland Noord, laat een gematigder beeld zien (figuur 2). De verbetering van de Europese exportvooruitzichten beloven progressie in 2014.

Figuur 2 Vooral de omzet van groothandels in akkerbouwproducten (o.a. granen, zaden) steeg fors



Bron: CBS

Voedselprijzen blijven binnen hoge range, opwaarts potentieel beperkt

Het prijsniveau van agrarische producten op de wereldmarkt is al enkele jaren relatief hoog. De lange termijntrend is met toenemende schaarste bovendien opgaand. Toch blijven ontwikkelingen aan de aanbodzijde (weersinvloeden/oogsten) de prijs op korte termijn sterk beïnvloeden. Ook is het opwaarts potentieel door het relatief hoge prijsniveau op korte termijn beperkt.

Figuur 3 Ontwikkeling van de voedselprijzen



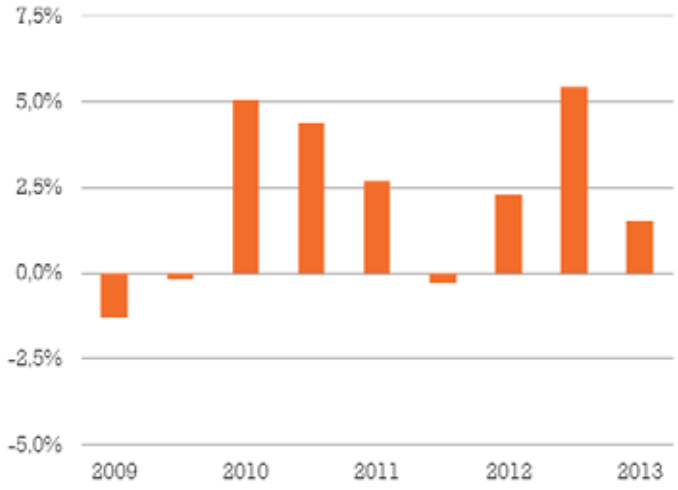
Bron: FAO/VN

*Deze branche bevat o.a. groothandels in granen, ruwe tabak, oliën, zaden, veevoer, bloemen en planten, levende dieren, leer en huiden.

Groothandel realiseert groei in Europa

- **Omzet groothandels in voedingsmiddelen groeit licht in 2013 na goed 2012.**
- **Omzet AGF groothandels vertoont sterke groei.**
- **Bij groothandel met algemeen foodassortiment loopt omzet terug.**
- **In het eerste deel van 2013 groeide vooral de exportwaarde binnen Europa, de waarde van de export van dranken en tabak naar Amerika en Azië daalde.**
- **Van de totale export van voedingsmiddelen is 20% wederuitvoer.**

Figuur 1 Omzetontwikkeling voedingsgroothandel (per halfjaar, 2009 – 1e halfjaar 2013)

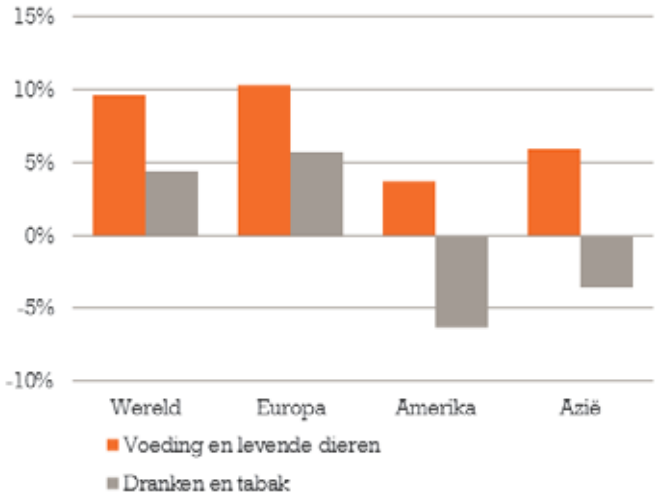


Bron: CBS

Afname in branche-omzet en aanbod

Door hun collecterende rol, ketenkennis en logistieke efficiency vormen groothandels van voedingsmiddelen in veel ketens een belangrijke schakel tussen producenten en professionele afnemers. In 2012 bedroeg de totale omzet van de branche naar schatting ruim €70 miljard. Een belangrijk deel van de waarde is afkomstig uit de export gezien de functie van Nederland als productieland voor onder andere vlees, zuivel en AGF en de functie als draaischijf richting het (Europese) achterland. Sinds 2010 is een duidelijke toename te zien van de omzet in de branche en die ontwikkeling wordt in 2013 doorgetrokken. Daarbij blijkt dat in de totale voedingsmiddelenexport (inclusief de afzet van de landbouw en industrie) vooral de Europese exportwaarde sterk is toegenomen in 2013. Van de totale exportwaarde van voeding en levende dieren wordt 85% gerealiseerd binnen Europa, van dranken en tabak is dit 70%.

Figuur 2 Exportgroei voedingsmiddelen (exportwaarde, % groei januari-juli 2013 t.o.v. 2012)

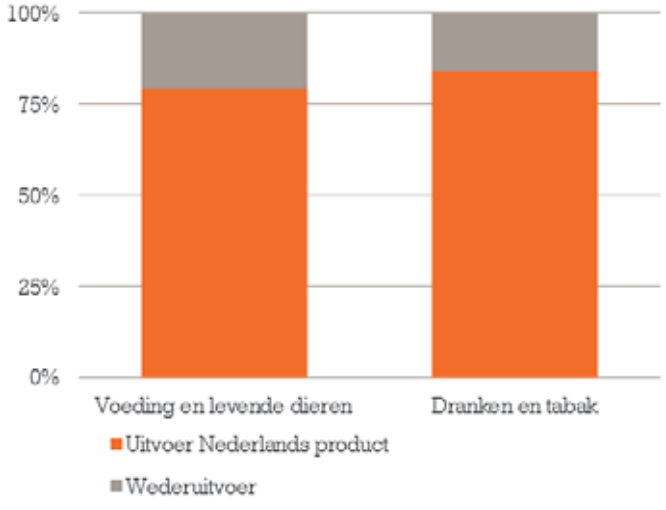


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

Wederuitvoer is 1/5 van de voedingsmiddelenexport

De totale uitvoer van voedingsmiddelen is het resultaat van de buitenlandse afzet door de landbouw, industrie en groothandel. Daarbij is de groothandel in ieder geval verantwoordelijk voor de wederuitvoer. Zo bedraagt alleen al de wederuitvoer voor voedingsmiddelen en levende dieren 21% van de exportwaarde en voor dranken en tabak 16% (figuur 3).

Figuur 3 Samenstelling export (januari-juli 2013)

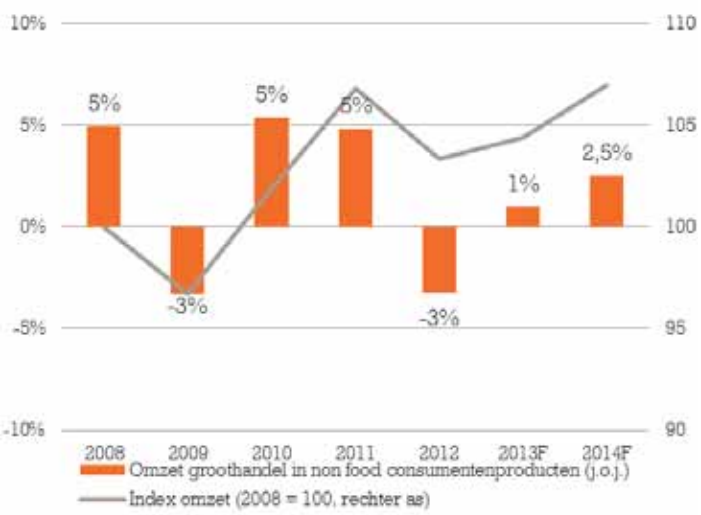


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

Online kansen voor non-food groothandel

- **De groothandel in non-food producten heeft veel last van dalende consumentenbestedingen.**
- **Mede door de export is de omzet in 2013 nog licht gegroeid (1%). De verwachting voor 2014 is dat de omzetgroei met 2,5% iets meer zal toenemen.**
- **Groothandels kunnen kansen benutten met een goede Online en E-fulfilment strategie.**

Figuur 1 Omzet groothandel in non-food consumentenproducten



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

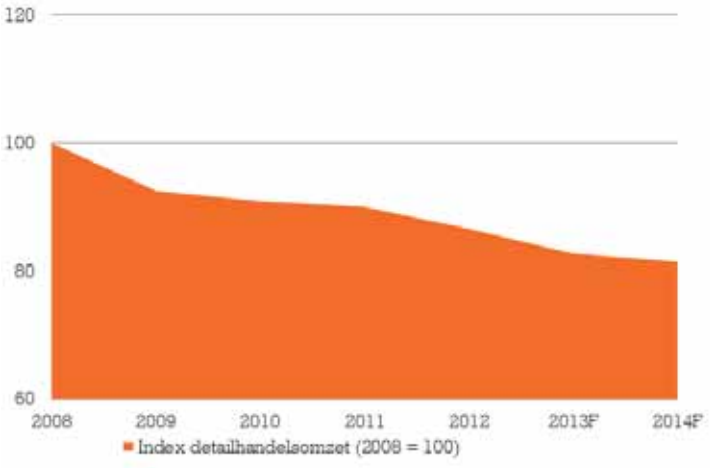
Omzet groeit zeer bescheiden

Groothandels in non-food consumentenproducten opereren al enkele jaren in een lastige markt. Nederlandse consumenten bezuinigen daarbij op non-food producten (figuur 2). Toch is de omzetdaling bij groothandels het afgelopen jaar gestopt en kan de branche volgend jaar meer exporteren, waarmee een verwachte omzetgroei van 2,5% kan worden geboekt.

Online winkelen een kans voor de groothandel

Anders dan voor de traditionele winkels in de straat is de snel toenemende E-commerce onder consumenten voor de groothandel eerder een kans dan een bedreiging. Het gaat hierbij niet alleen om het beleveren van webwinkels, ook het zelf openen van een webwinkel (direct kanaal) behoort tot de mogelijkheden. Hiermee kunnen groothandels compensatie geven aan het ook in 2014 blijvend lage binnenlandse bestedingsniveau.

Figuur 2 Nederlandse detailhandelsomzet non-food laat een dalende lijn zien

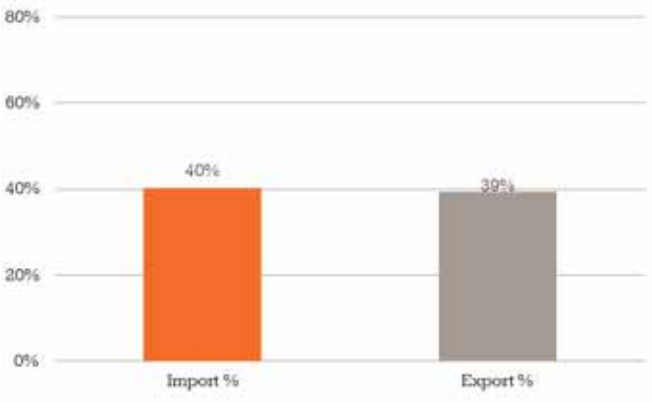


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Groothandels in non-food; internationale handelsbedrijven pur sang

Groothandels in non-foodproducten behoren tot de meest internationale bedrijven in de sector. Dit komt doordat ook de importintensiteit heel groot is. In dit segment komt dan ook de Nederlandse handelsgeest goed tot zijn recht. Er zijn voorbeelden van Nederlandse bedrijven op dit vlak die duizenden verschillende non-food consumentenproducten (veelal importeren) en (over de grens) verhandelen. In het algemeen kunnen groothandels in dit segment nog groeien met het ontwikkelen van nieuwe exportmarkten.

Figuur 3 % import (inkoop) en export (verkoop)



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Bedrijfsinvesteringen raken de bodem

- **De omzet van de groothandel in kapitaalgoederen krimpt in 2013, maar het dieptepunt lijkt bereikt. Volgend jaar volgt voorzichtig herstel van de omzet (2%).**
- **Aangezien de bedrijfsinvesteringen sterk zijn weggezakt zijn aantrekkende vervangingsinvesteringen aannemelijk. Dit zal als eerste te merken zijn voor machines en installaties.**
- **Investeringen in ICT-apparatuur blijven over de jaren heen het best op peil.**

Figuur 1 Omzet groothandel in kapitaalgoederen j.o.j

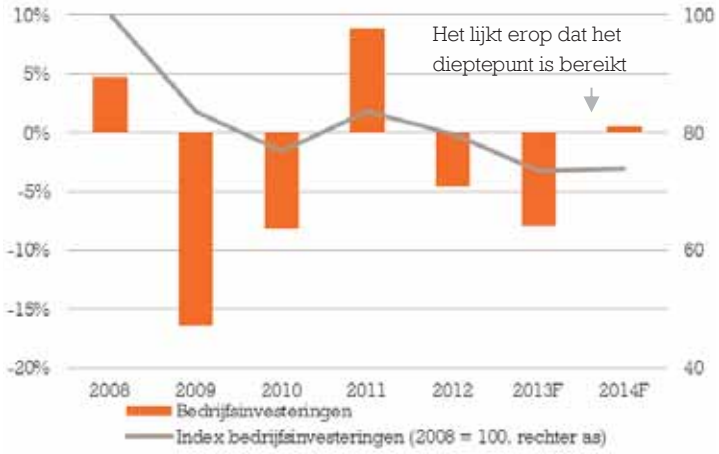


Bron: CBS

Lichte omzetgroei voor kapitaalgoederengroothandel

De groothandel voor kapitaalgoederen heeft opnieuw een moeilijk jaar achter de rug. De omzet daalde met 3%. Toch lijkt het tij langzaam te keren. De economie zet voorzichtig herstel in en ook de investeringen zakken niet verder meer weg. Gemiddeld verwacht ING Economisch Bureau in 2014 een omzetstijging van 3%. Hierbij speelt mee dat een kleine 30% van de omzet over de grens wordt verkocht. Volgend jaar verbetert het exportklimaat, waarmee groothandels hun voordeel kunnen doen.

Figuur 2 Bedrijfsinvesteringen bereiken dieptepunt

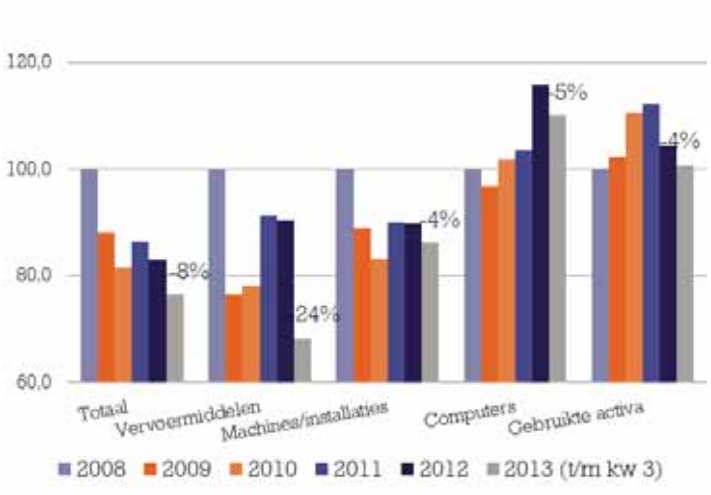


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Bedrijfsinvesteringen wel erg ver weggezakt

De Nederlandse bedrijfsinvesteringen zijn ten opzichte van 2008 met ruim 25% weggezakt (figuur 2). Dit is in verhouding tot de economische krimp erg veel. In steeds meer gevallen kan vervanging niet langer meer worden uitgesteld. Volgend jaar doen vooral de groothandels in machines en installaties het beter. Dit geldt ook voor aanverwante technische groothandels. De investeringen in ICT-apparatuur zijn de afgelopen jaren het best op peil gebleven (figuur 3).

Figuur 3 Index bedrijfsinvesteringen naar type activa (2008 = 100)

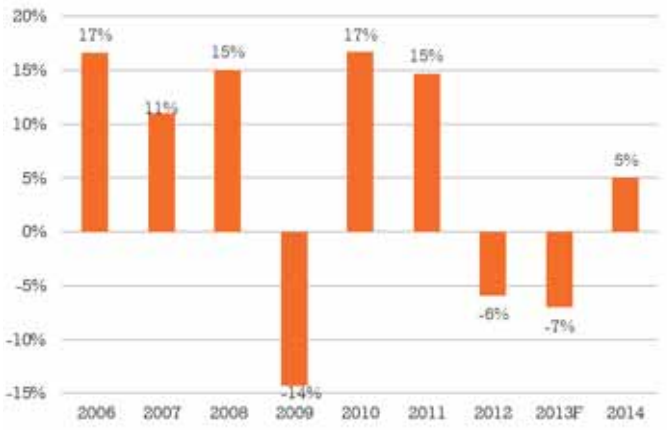


Bron: CBS

Herstel, maar nog niet overal

- **Terugkeer van industriële productiegroei en aantrekkende export zorgen ervoor dat de omzet van de meeste groothandels in grondstoffen (en halffabricaten) in 2014 weer stijgt.**
- **Het effect van de wereldmarktprijzen op de omzet is groot.**
- **Grondstoffengroothandels profiteren in een vroeg stadium van economisch herstel. Dit geldt zeker voor groothandels in chemische producten.**
- **De groothandel in bouwmaterialen heeft met een nog licht krimpende bouw (-1%) opnieuw een lastig jaar voor de boeg.**

Figuur 1 Omzet GH grondstoffen (en halffabricaten) (totaal, j.o.j)



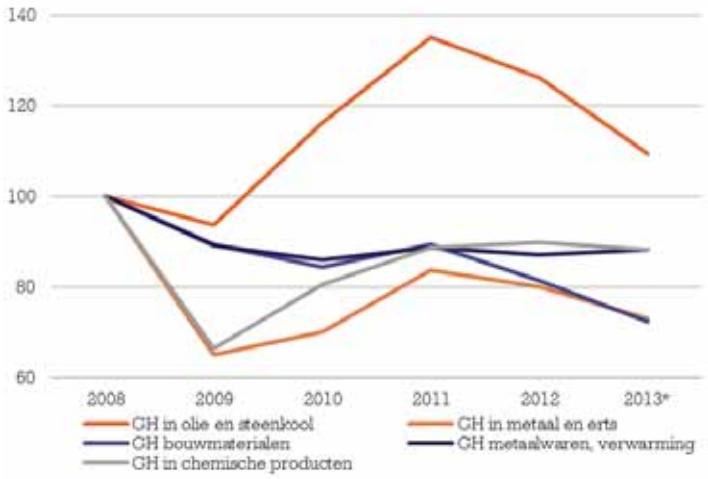
Bron: CBS

Aantrekkende economie goed voor 'cyclische grondstoffengroothandel'

De groothandel in grondstoffen (en halffabricaten) kent door diversiteit een uiteenlopende dynamiek (figuur 2). De omzet daalt in 2013 voor het tweede jaar op rij, maar zal in 2014 weer een plus noteren. De groothandel in olie en steenkool (in omzet met een omzet van een kleine € 70 mld. verreweg de grootste deelmarkt) zal door de licht aantrekkende economie in 2014 weer groeien. Het verbruik van kolen zit in Europa nu nog in de lift, maar zal door de opkomst van groene energie (in Duitsland) op termijn matigen. Een groothandel die volgend jaar (indirect) het meest profiteert van de hogere exportgroei is de chemische groothandel.

*Deze branche bevat o.a. groothandels in industriële grondstoffen, bouwmaterialen, metaal, metaalproducten en chemische producten.

Figuur 2 Deelmarkten met uiteenlopende dynamiek (index 2008 = 100)

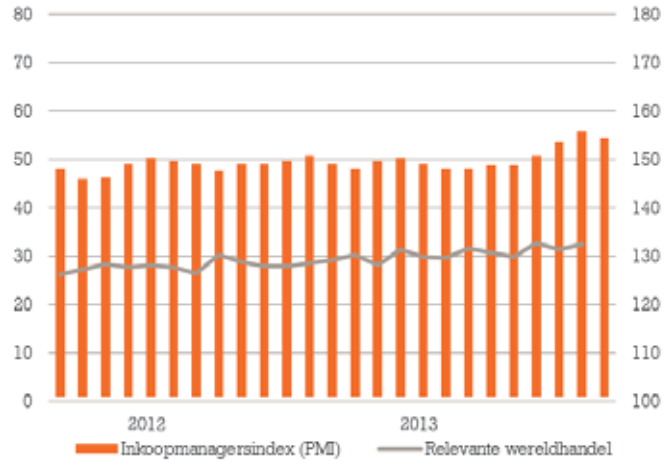


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau * t/m 2e kw.

Betere tijden in de metaal, nog geen groei in de bouw

Na twee jaar van krimp groeien de metaalproductenindustrie als de machinebouw weer met 2% tot 4%. Toeleverende groothandels kunnen hiervan profiteren. De bouwmaterialengroothandel, die al voor het vijfde jaar een omzetdaling noteerde, moet hierop in 2014 nog wachten. Toch is het einde van de daling bij een bijna 30% lagere omzet ook hier in zicht.

Figuur 3 Ontwikkeling PMI en wereldhandel



Bron: NEVI,CPB

Box: Sectormanager Groothandel

Sectormanager Marinus van der Meer geeft advies
Groothandel investeert in ICT en wil de wereld volgen.

Het afgelopen jaar is een overgangsjaar geweest voor de Groothandel. De Binnenlandse Groothandel had het lastig. Vooral in de sectoren Bouw en Retail (non food) werd er veel omzet verloren. De internationale groothandel had ook te maken met de gevolgen van de economische crisis doordat de Nederlandse exportgroei vertraagde. Succesvolle ondernemers in deze tijd weten waar de winst wordt gemaakt voor hun onderneming en waar de kosten liggen en hoe deze onder controle gehouden worden. Het is belangrijk dat ondernemers kunnen beschikken over up to date informatie over de kerncijfers in hun onderneming. Met goede ICT is het mogelijk om vragen te beantwoorden als ''Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat verdien ik aan deze klanten?'' Of ''op welke producten verdien ik de meeste marge, en op welke producten juist niet? En ''moet ik dit hele productassortiment blijven aanbieden, als ik maar op een beperkt aantal producten geld kan verdienen?'' Belangrijke vragen in combinatie met ''waar liggen mijn grootste kosten en hoe ontwikkelen die zich?'' Om deze vragen te kunnen beantwoorden en beter te kunnen sturen zijn investeringen in ICT essentieel. Dit kan ook weer helpen om groeikansen te ontdekken en nieuwe product-marktcombinaties te ontwikkelen. De groothandel staat bekend als een innovatieve branche, maar de aandacht hiervoor is onder druk van de mindere resultaten enigszins verslapt. In 2014 is het belangrijk de draad van vernieuwing weer op te pakken.

De vooruitzichten voor 2014 zijn positief. Binnenlands is sprake van licht herstel, maar vooral de vooruitzichten voor de internationale ontwikkelingen zijn goed. ING verwacht dat de export weer meer zal toenemen en daar liggen kansen voor de Nederlandse Groothandel. Kansen in de landen om ons heen, traditioneel de export markt voor de Groothandel, maar vooral ook verder weg. Landen als China, Rusland, Brazilië en nog wat dichter bij huis Turkije, zullen grotere groeicijfers laten zien. Daar liggen kansen, vaak in samenwerking met een lokale partner, om te profiteren van de Nederlandse kwaliteit en know how.



Marinus van der Meer
ING Sectormanager Groothandel

7 Detailhandel

Dirk Mulder



Sectormanager

Max Erich



Sectoreconoom

Thijs Geijer



Sectoreconoom

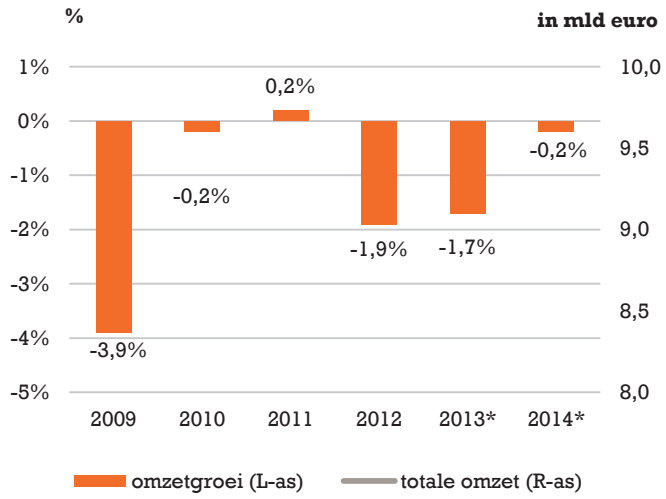


- Supermarkten
- Foodspeciaalzaken
- Kleding
- Schoenen
- Woninginrichting
- Doe-het-zelf
- Consumentenelectronica
- Persoonlijke verzorging
- Automotive

Hoop op verbetering

- **De detailhandel moest in 2013 wederom een stap terugdoen. De omzet blijft dalen.**
- **Consumenten hebben minder geld te besteden en verkeren in onzekerheid over de economie. Zij handelen noodgedwongen terughoudend.**
- **Vooral non-food winkels ondervonden de effecten van deze terughoudendheid. Hun omzet liep fors terug (-4,5%). Supermarkten wisten hun omzet weliswaar op peil te houden, maar verkochten minder producten.**
- **Een stabiel of licht herstel van de koopkracht en een stijgend vertrouwen richting het einde van 2013 bieden hoop voor 2014. De verwachting is echter dat de totale omzet nog wel licht zal dalen (-0,2% in 2014).**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet 2009-2012 detailhandel en raming 2013-14



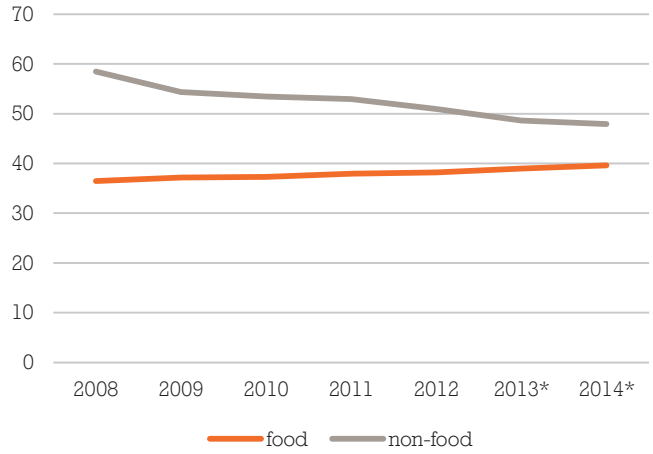
Bron: CBS (detailhandel exclusief tankstations, webshops, markthandel en apotheken), *Ramingen ING Economisch Bureau

Gemengde gevoelens

Winkeliers hadden in 2013 te maken met moeilijke economische omstandigheden. Bezuinigingen deden de consument pijn in de portemonnee. Deze was daarom genoodzaakt keuzes te maken in zijn of haar uitgaven. Dit resulteerde in een tweedeling in de detailhandel. Winkeliers in eerste levensbehoeften zoals supermarkten zagen hun omzet stijgen, terwijl veel winkeliers in non-food hun omzet juist fors zagen dalen. Het aandeel van supermarkten in de totale bestedingen in de detailhandel wordt hierdoor steeds belangrijker.

Ook het consumentenvertrouwen kende een tweedeling in 2013. Waar in het begin van het jaar pessimisme resulteerde in een uitermate laag vertrouwen (-44 in februari 2013), kenmerkten de laatste maanden van 2013 zich juist door een terugkerend optimisme. Het consumentenvertrouwen steeg in oktober naar -27 en in november naar -18.

Figuur 2 Ontwikkeling netto omzet detailhandel food vs. detailhandel non-food



Bron: CBS (exclusief tankstations, webshops, markthandel en apotheken), *Raming en bewerking ING Economisch Bureau

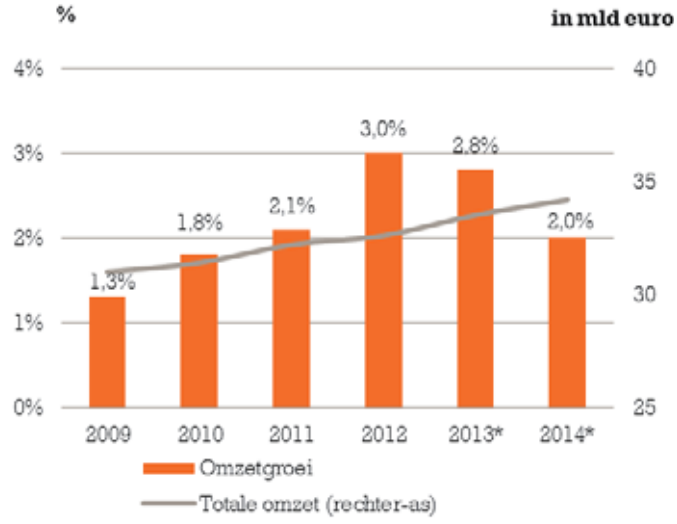
Hoop op betere tijden, maar voorzichtigheid geboden

Het terugkerende optimisme biedt hoop voor de detailhandel in 2014. Het dal lijkt in zicht. Toch is voorzichtigheid geboden. De terugval in koopkracht is (in ieder geval tijdelijk) gestuit, maar meer ruimte voor uitgaven is niet of nauwelijks aanwezig. Ook het verloop van de werkloosheid is onzeker. ING Economisch Bureau verwacht daarom dat in 2014 nog rekening gehouden dient te worden met krimp (omzet -0,2%). De terugval is echter beduidend minder dramatisch dan in 2013. Ondanks deze krimp is er ruimte voor groei voor die winkeliers die zich op de juiste wijze richting een kritische en voorzichtige consument weten te onderscheiden.

Supermarktomzet groeit alleen op prijs

- **Omzetgroei supermarkten vlakt wat af in 2014.**
- **Verkoopvolume loopt terug in 2013, prijzen zijn juist sterk opgelopen.**
- **Schaalvergroting zorgt nog voor stijging vloerproductiviteit.**
- **Bezuinigen op boodschappen staat bij veel consumenten op het lijstje.**

Figuur 1 Omzetverwachting supermarkten

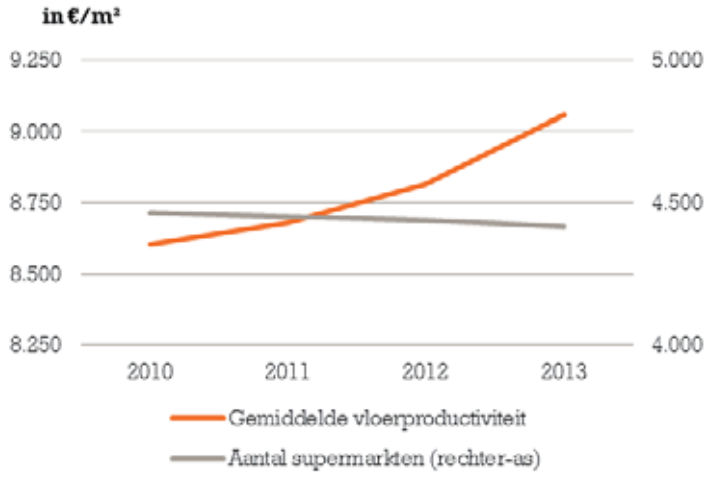


Bron: CBS

Lichte terugval van omzetgroei in 2014

De voorziene groei van de supermarkt omzet valt in 2014 iets terug ten opzichte van voorgaande jaren. Dit komt doordat het volume onder druk staat en de prijsontwikkeling in 2014 waarschijnlijk minder sterk is dan dit jaar. Onder andere door schaalvergroting en de uitbreiding van hun dienstenaanbod winnen supermarkten binnen de totale foodmarkt nog wel aan belang. Grotere winkels met een completer assortiment spreken de consument aan in zijn zoektocht naar gemak en keuzemogelijkheden aan de ene kant en prijs en voordeel aan de andere kant. De vloerproductiviteit neemt daardoor nog toe. Of dit zo blijft is de vraag nu steeds meer supermarktketens mogelijkheden voor online boodschappen uitrollen. In veel gevallen laten formules die aankopen echter nog wel via hun eigen winkels lopen.

Figuur 2 Vloerproductiviteit neemt nog toe



Bron: Deloitte

Ook op dagelijkse boodschappen wordt bezuinigd

Op de dagelijkse boodschappen wordt door de helft (51%) van de Nederlandse wel eens bezuinigd. De andere helft geeft aan hier niet actief mee bezig te zijn. De huishoudens die besparen letten vooral op de aanbiedingen (figuur 3). Verder zijn goedkopere alternatieven als meer huismerkproducten, minder (luxe) boodschappen en goedkopere supermarkten in trek.

Figuur 3 Hoe besparen huishoudens op dagelijkse boodschappen (% van de besparende huishoudens)

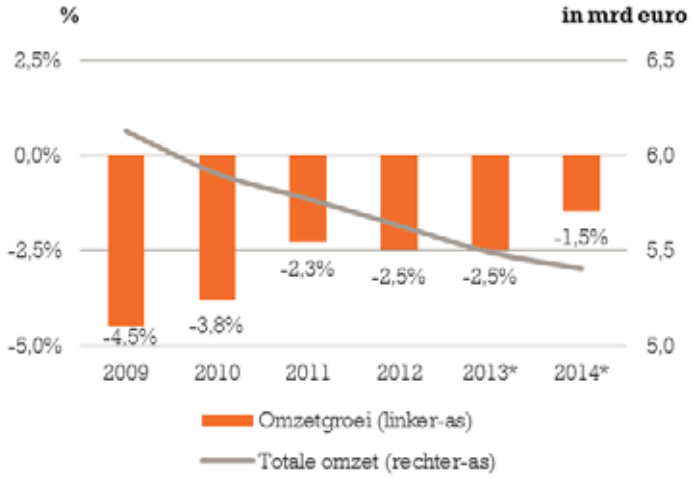


Bron: ING BudgetBarometer, juni 2013

Speciaalzaken maken transformatie door

- **Omzetdaling speciaalzaken houdt vooralsnog aan.**
- **Veranderend koopgedrag en toegenomen concurrentie met supermarkten en warenhuizen zorgen voor verschuiving in omzet.**
- **Wel groei in aantal viswinkels, buitenlandse levensmiddelenzaken en koffie- en theewinkels.**
- **Dalende koopkracht treft ook de bestedingen aan voeding.**

Figuur 1 Omzetontwikkeling speciaalzaken

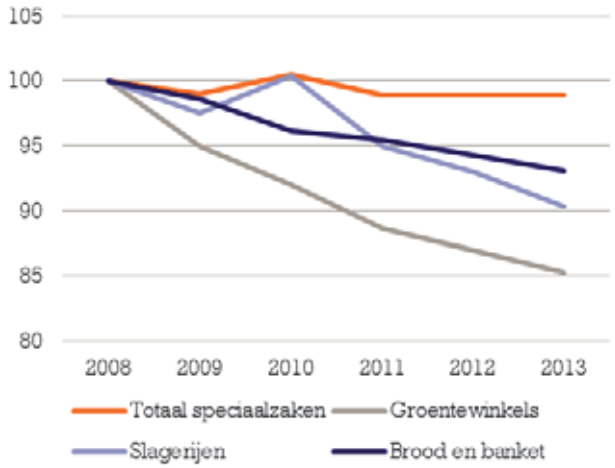


Bron: CBS, * raming ING Economisch Bureau

Afname in branche-omzet en aanbod

Door de combinatie van veranderend koopgedrag van klanten en de toegenomen concurrentie van supermarkten en warenhuizen neemt de totale omzet van speciaalzaken geleidelijk af. Voor 2014 naar verwachting met 1,5%, waarbij hogere prijzen een deel van het verlies goed maken (figuur 1). Over de gehele linie daalt het aantal winkels (figuur 2), die daling gaat echter minder snel dan de terugloop in de omzet. De traditionele slager, groentewinkel of bakker is langzaamaan op zijn retour. Tegelijkertijd laten verschillende branches (viswinkels, buitenlandse voeding) en ook regio's (Amsterdam, Utrecht) wel groei zien. Dit wijst erop dat er in bepaalde productcategorieën sterke behoefte is aan specialistische winkels die meer te bieden hebben dan wat er in de supermarkt te koop is. Daarnaast zijn het de speciaalzaken die bijdragen aan het eigen gezicht van winkelgebieden en stadscentra.

Figuur 2 Ontwikkeling aantal speciaalzaken (index 2008=100)

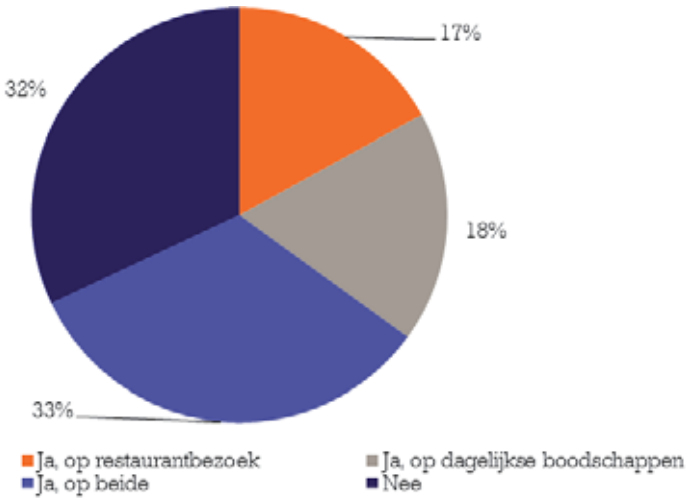


Bron: CBS/Locatus, bewerking ING Economisch Bureau

Consument voelt het herstel nog niet in portemonnee

Hoewel er sprake is van beginnend economisch herstel, dringt het effect hiervan nog slechts in beperkte mate door tot consumenten. Zo wordt in 2014 een verder daling van de consumentenbestedingen verwacht. Wat betreft besparingen bleven bestedingen aan voeding eerder nog buitenschot. Het blijkt dat veel consumenten bewust bezig zijn met hun uitgaven aan voedingsmiddelen (figuur 3).

Figuur 3 Welk deel van consumenten bespaart op bestedingen aan voedingsmiddelen?

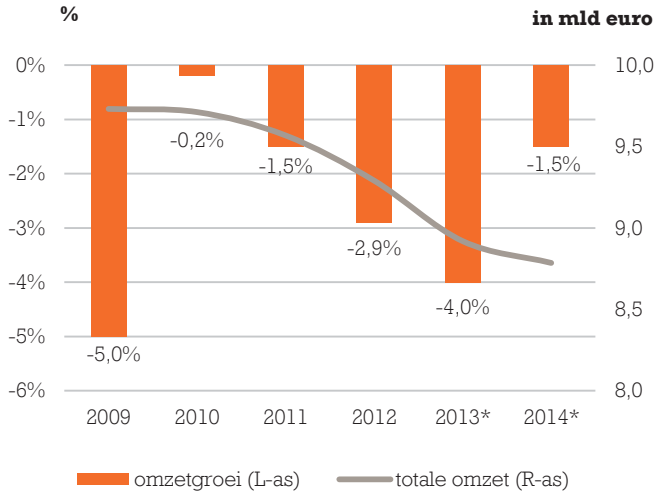


Bron: ING Budgetbarometer, juni 2013

Inspelen op zuinige consument

- **Winkels in kleding kenden een zwak 2013. De negatieve trend van de afgelopen jaren heeft doorgezet.**
- **Al sinds 2010 is de koopkracht dalende. Consumenten opereren (noodgedwongen) terughoudend.**
- **De verwachting is dat de sector ook in 2014 nog rekening moet houden met een terugval in omzet.**
- **De markt staat daarnaast onder druk door enerzijds de opkomst van webshops en anderzijds de expansie van fast fashion ketens.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet 2009-2012 winkels in kleding en raming 2013-14



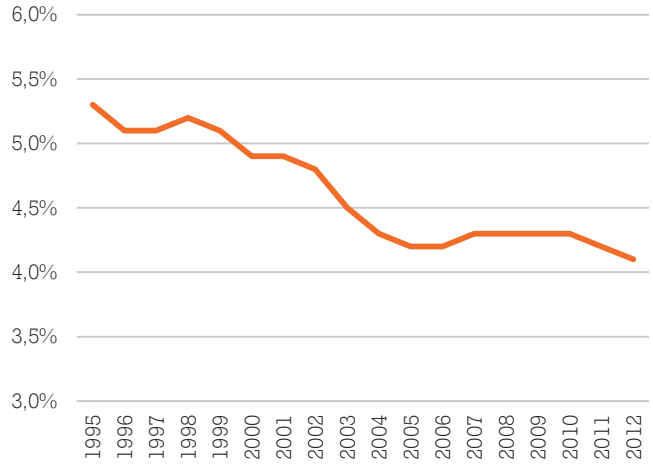
Bron: CBS, *Ramingen ING Economisch Bureau

Bezuinigen op kleding

De kledingbranche lijdt onder het feit dat consumenten zich gedwongen zien hun uitgaven terug te brengen. Er wordt minder kleding gekocht en er wordt kritisch gekeken naar prijs. Steeds vaker anticiperen consumenten op de uitverkoop. Een steeds kleiner gedeelte van de portemonnee wordt gereserveerd voor uitgaven aan kleding. In 2012 was dit aandeel teruggelopen tot 4,1% en een verdere teruggang dreigt.

Dankzij stabilisering van de koopkracht in 2014 loopt de krimp in omzet naar verwachting terug. Toch is nog wel sprake van een daling in omzet. Het herstel van economie en koopkracht is nog te zwak om de consumentenbestedingen te laten groeien.

Figuur 2 Aandeel bestedingen kleding in % totaal

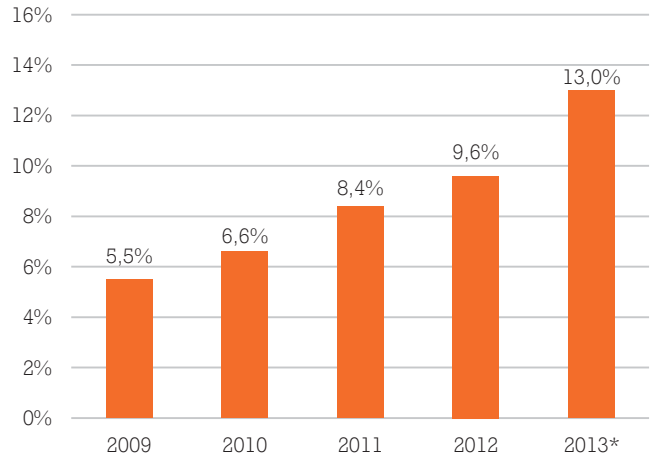


Bron: CBS

Fast fashion en e-commerce vs. zelfstandigen

Het aantal winkels in kleding is ondanks de terugval in omzet redelijk stabiel gebleven. De sector kent een hoge mate van dynamiek. Veel winkels treden terug uit de markt, maar daar komen ook weer nieuwe spelers voor terug. Gevolg is een toenemende druk op de vloerproductiviteit. Een gelijk aantal winkels heeft minder omzet te 'verdelen'. In dit dynamische speelveld hebben met name zelfstandige winkeliers het moeilijk. Webshops (pure players) en fast fashion ketens breiden hun marktaandeel uit. Met hun assortiment, service en / of concurrerende prijzen weten zij succesvol in te spelen op de vraag in de markt.

Figuur 3 Ontwikkeling online aandeel

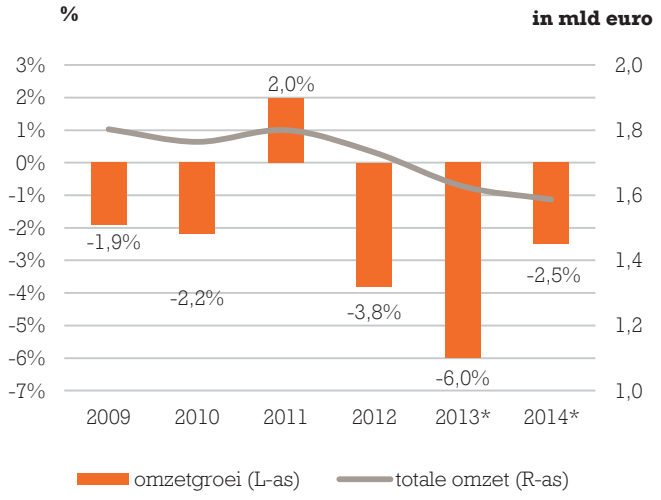


Bron: GfK (*schatting o.b.v. info GfK nov 2013)

Minder schoenen, meer internet

- **De schoenendetailhandel beleefde een zwak 2013. De sector lijdt net als andere winkel categorieën onder de teruglopende bestedingen van consumenten.**
- **Het weer zat evenmin mee. De aanhoudende kou verpeste het voorjaar voor schoenenwinkels.**
- **In 2014 zal de omzet naar verwachting verder teruglopen. Consumenten zullen nog voorzichtig opereren in een meer optimistische, maar wel fragiele economische omgeving.**
- **Internet heeft in korte tijd de sector sterk veranderd en kent nog steeds een sterke groei. Ook fast fashion ketens lijken zich meer te roeren in de schoenenmarkt.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet 2009-2012 winkels in schoenen en raming 2013-14

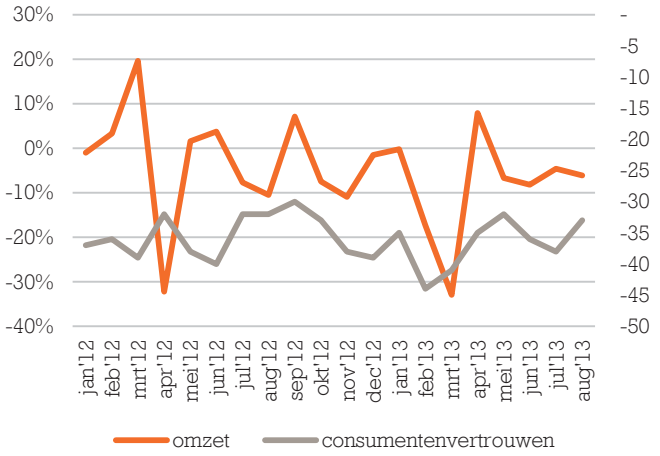


Bron: CBS, *Ramingen ING Economisch Bureau

Minder schoenen

Net als andere non-food sectoren kreeg ook de schoenenretail te maken met de gevolgen van bezuinigingen / lastenverzwaringen en het daarmee gepaard gaande koopkrachtverlies. Tevens beperkt het nog steeds wisselende (geringe) vertrouwen onder consumenten de wil om geld uit te geven aan nieuwe schoenen. In de periode januari tot en met augustus verloren winkels in schoenen in totaal ruim 9% aan omzet (volgens cijfers van het CBS). Het aantal verkochte schoenen daalde zelfs met ruim 11%. Dit is overigens ook deels het gevolg van een mislukt voorjaar, door lang aanhoudende kou. De cijfers waren in de loop van 2013 iets minder dramatisch, maar een forse min resteert. Ook in 2014 krijgt de sector nog te maken met krimp. Ten opzichte van het (pre-crisis) jaar 2007 zal er in 2014 naar verwachting ruim 14% minder aan omzet te verdelen zijn voor winkels in schoenen.

Figuur 2 Consumentenvertrouwen en weer zorgen voor achtbaan in schoenenomzet

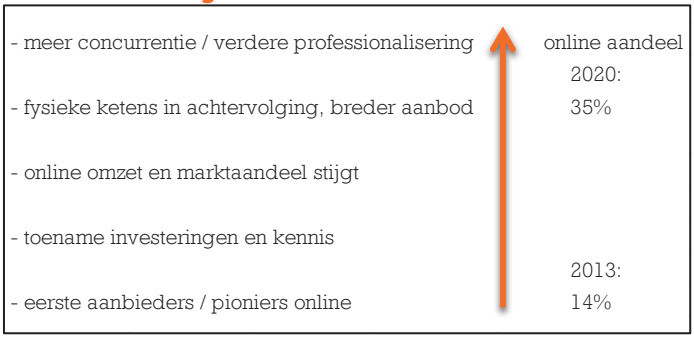


Bron: CBS

Meer internet

In tegenstelling tot winkels in schoenen heeft internet al enkele jaren de wind vol in de zeilen. Zoals bekend was het met name Zalando dat de markt wist open te breken in Nederland in 2010. Inmiddels is de online verkoop van schoenen niet meer weg te denken. In korte tijd is het marktaandeel gestegen naar 14% (volgens GfK o.b.v. 1e helft 2013). Bestaande (fysieke) ketens zijn eveneens ingesprongen op de groei in internet. Gemak, assortiment, service en gratis verzending en retournering zijn enkele van de aspecten achter het succes van e-commerce. Daarnaast is het niet ondenkbaar dat winkels in schoenen de komende jaren met nog een geduchte concurrent rekening moeten houden. Expanderende fast fashion ketens zien ook de schoenenmarkt als een jachtterrein om verder te kunnen groeien.

Figuur 3 Stroomversnelling online verkoop, marktaandeel richting 35% in 2020

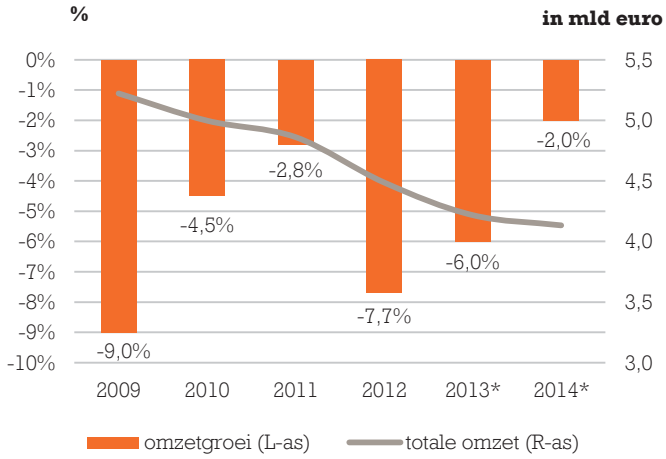


Bron: ING Economisch Bureau

Inspelen op de nieuwe realiteit

- **De sector woninginrichting kampt nog steeds met de gevolgen van de zwakke woningmarkt in Nederland. Herstel laat lang op zich wachten.**
- **Winkels in woninginrichting hebben sinds 2007 een kwart van hun omzet zien verdwijnen.**
- **Deze omzet zal niet snel terugkeren. Zelfs wanneer de woningmarkt herstelt, kunnen striktere financieringseisen de mogelijkheden tot verbouwen en inrichten van huizen beperken.**
- **Daarnaast lijkt de concurrentie van internet en branchevreemde partijen (bouwmarkten, tuincentra) verder toe te nemen.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet 2009-2012 winkels in woninginrichting en raming 2013-14

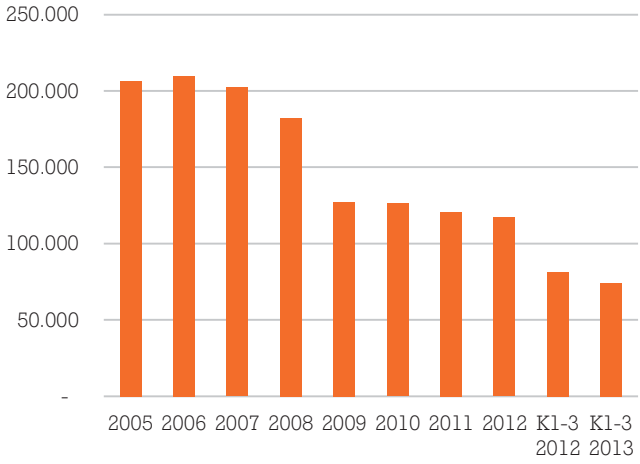


Bron: CBS, *Ramingen ING Economisch Bureau

Dal in zicht?

Wederom eindigt het jaar in mineur voor winkels in woninginrichting. Sinds 2008 loopt de omzet in de sector terug. De huizenmarkt, waarvan winkels sterk afhankelijk zijn, heeft het nog steeds moeilijk. Het dal lijkt in zicht, maar concreet herstel laat nog op zich wachten. Tevens moet de sector in geval van herstel wel rekening houden met het feit dat de omzet uit vroeger tijden niet snel zal terugkeren. Strengere regels omtrent hypotheken en beperktere financiering zullen de ruimte voor aankopen in woninginrichting beperken. Verder lijkt de concurrentie met andere branches, zoals bouwmarkten en tuincentra, verder toe te nemen. Ook deze sectoren staan onder druk en zullen iedere Euro naar zich toe willen trekken. Daarnaast proberen online partijen een rol van betekenis op te eisen. Het aandeel van internet is nog laag, maar vertoont wel groei. Met name zelfstandige winkeliers verliezen in dit 'geweld' terrein.

Figuur 2 Verkopen bestaande woningen

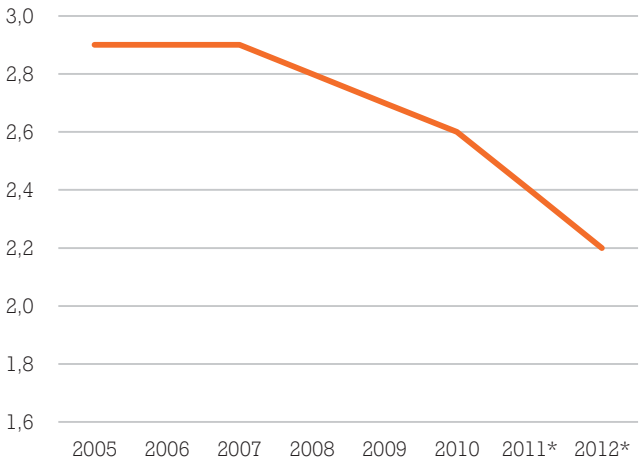


Bron: CBS, 2012 K1-K3 is 1e t/m 3e kwartaal

Inspelen op de nieuwe (economische) realiteit

In relatief korte tijd heeft de sector woninginrichting te maken gekregen met vele blijvende veranderingen. Niet alleen is de markt sterk gekrompen, maar kijken consumenten (deels noodgedwongen) kritischer naar hun aankopen en oriënteren zij zich op een andere wijze (internet). Dit betekent dat winkels zich moeten instellen op deze nieuwe realiteit. Daarin lijken nieuwe business modellen gericht op een prijs kritische consument met beperkte koopkracht noodzakelijk. Ook de integratie van internet en social media en de transitie in de maatschappij van bezit naar gebruik zijn belangrijke thema's.

Figuur 3 Aandeel bestedingen woninginrichting in percentage totale bestedingen consument

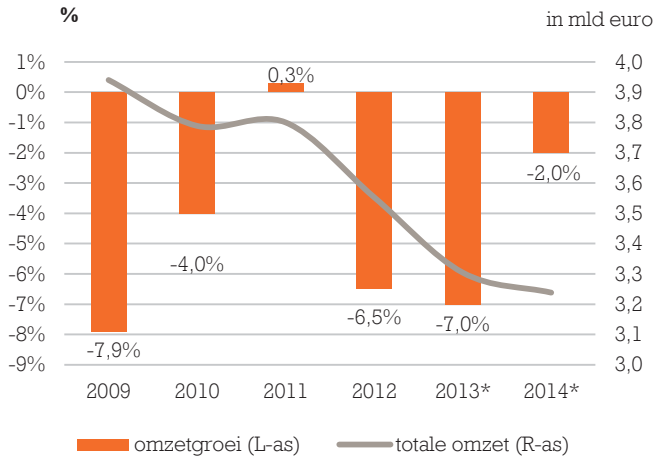


Bron: CBS

Meer concurrentie in kleinere markt

- **Na een moeilijk 2012 kregen doe-het-zelf winkels ook in 2013 een forse krimp in omzet voor de kiezen.**
- **Er zijn nog steeds weinig mensen die van woning wisselen. Ook nieuwbouw staat op een laag pitje.**
- **Daarnaast lijkt er onder consumenten ook weinig animo om te verbouwen.**
- **Doe-het-zelf artikelen worden door steeds meer webshops verkocht. Ook bestaande fysieke ketens richten hun pijlen nu op internet.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet 2009-2012 winkels in doe-het-zelf artikelen en raming 2013-14

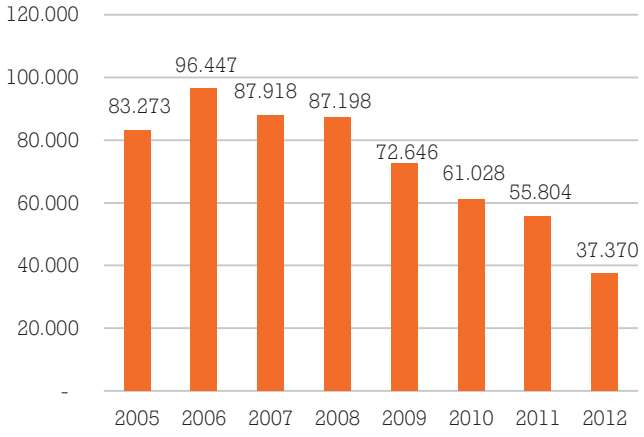


Bron: CBS, *Ramingen ING Economisch Bureau

Einde vrije val in zicht

Gedurende 2012 en 2013 raakte de doe-het-zelf sector in een vrije val. Het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen droogde op en ook de verkopen van bestaande woningen daalden tot een minimum. De zwakke woningmarkt is slecht nieuws voor doe-het-zelf zaken. Er is minder behoefte aan verbouwing / vernieuwing. De hoop is wel dat het ergste achter de rug is. Er zijn licht positieve geluiden over de woningmarkt. Het dal lijkt in zicht. Ook wordt het lage 6% BTW tarief voor verbouwingen door het Kabinet verlengd tot en met 2014. In 2014 zal de daling in omzet in de doe-het-zelf markt afnemen. De concurrentie lijkt echter vooral toe te nemen. Met name bouwmarkten zochten de afgelopen jaren nieuwe segmenten, zoals woninginrichting en tuinieren, op om hun omzet op niveau te houden. Het vloeroppervlak van bouwmarkten groeide tussen 2005 en 2012 dan ook sterk. Op hun beurt concurreren tuincentra echter ook in typische doe-het-zelf segmenten. Verder kijken buitenlandse spelers zoals Hornbach en binnenkort ook Bauhaus naar expansie in Nederland.

Figuur 2 Nieuw te bouwen woningen

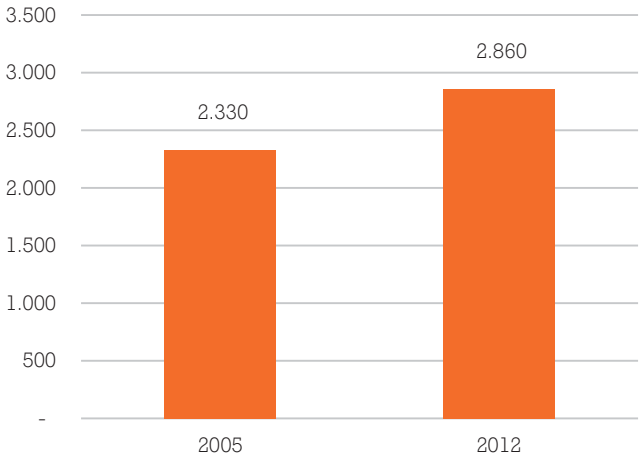


Bron: CBS, 2012 K1-K3 is 1e t/m 3e kwartaal

Strijd richting internet

De dalende omzet in combinatie met een steeds groter vloeroppervlak zet de winstgevendheid van de sector onder druk. Een verdere bedreiging hiervoor is de opkomst van e-commerce. Naast buitenlandse spelers en tuincentra is de concurrentie van online spelers nu ook op gang gekomen. Onder andere Bol.com en Coolblue stapten het afgelopen jaar in deze markt. Bouwmarkten lijken nu ook meer en meer zelf het web op te zoeken. Onder meer Intergamma (Gamma en Karwei) besloot de stap te maken in nauwe samenwerking met PostNL. Voor laatstgenoemde ook om te profiteren van de ligging van bouwmarkten als afhaallocatie voor (online) bestellingen van andere partijen.

Figuur 3 Gemiddelde vloeroppervlak bouwmarkten

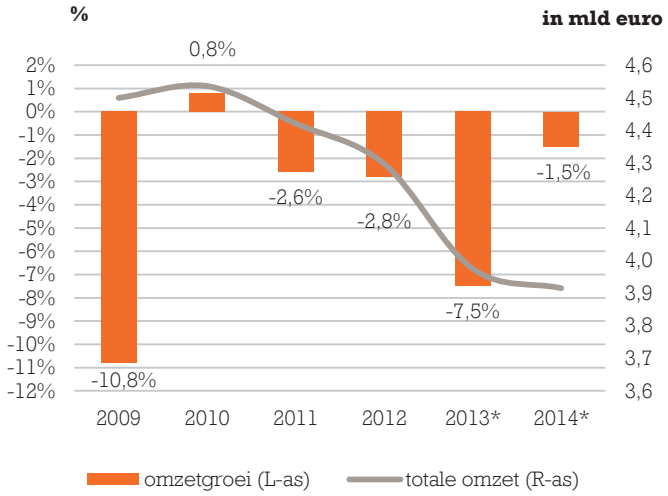


Bron: HBD (gemiddeld winkelvloeroppervlak in vierkante meter)

Op zoek naar een nieuw gouden ei

- **Winkels in consumentenelektronica kenden een moeizaam 2013.Een combinatie van ongunstige factoren heeft de omzet ver teruggeworpen.**
- **Het zwakke economische klimaat, gebrek aan innovatieve producten en het ontbreken van belangrijke (sport)evenementen hebben ertoe geleid dat consumenten de winkels links hebben laten liggen.**
- **Tegelijkertijd vloeit omzet weg naar internet. Winkels staan hierdoor extra onder druk. Het aantal winkeliers in consumentenelektronica is hierdoor gedaald.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet 2009-2012 winkels in consumentenelektronica en raming 2013-14



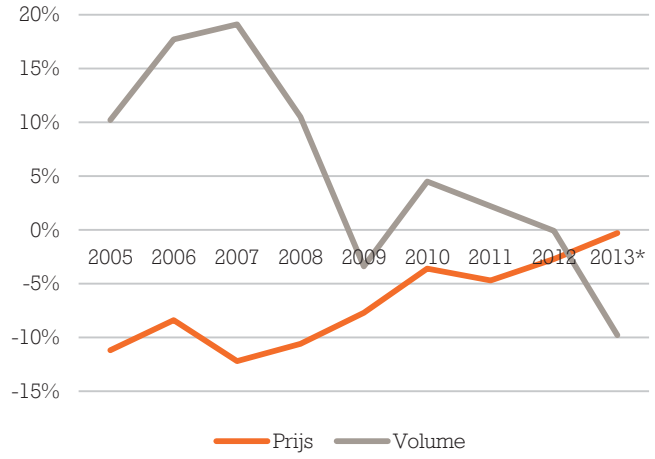
Bron: CBS, *Ramingen ING Economisch Bureau

Consumentenelektronica weet klant niet te trekken

Winkels in consumentenelektronica hadden in 2013 moeite klanten te verleiden. Net als andere branches ondervindt ook deze branche de gevolgen van een gering consumentenvertrouwen, dalende koopkracht en stijgende werkloosheid. Toch wist men gedurende de periode 2010-2012 de schade qua omzet nog beperkt te houden. Steeds scherpere prijzen zorgden er zelfs voor dat het volume in die periode groeide.

De rek lijkt er echter uit nu de marges zijn geminimaliseerd. Prijzen daalden in 2013 slechts licht, waarbij de BTW verhoging grotendeels door de branche zelf lijkt opgehoest. Tevens hebben winkels te maken met een gebrek aan innovatieve producten. Smartphones en tablets zijn inmiddels ingeburgerd en 3d tv heeft niet gebracht wat de branche ervan verwachtte. Verder wint internet nog steeds terrein op de winkelstraat. Deze factoren leiden tot een dalend aantal winkels. Er is echter hoop op een minder zwak 2014.

Figuur 2 Ontwikkeling prijs en volume winkels in consumentenelektronica

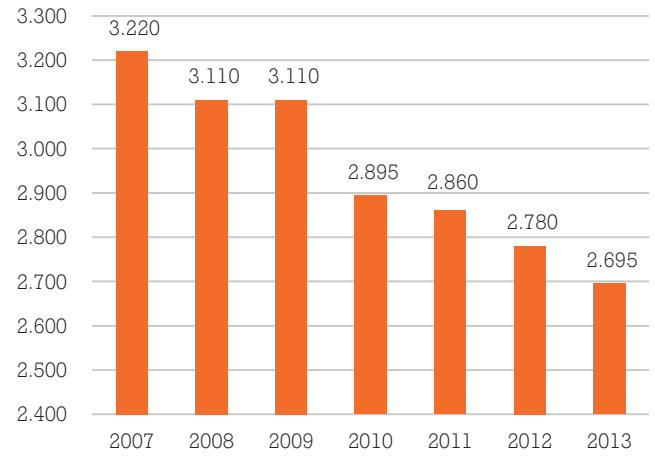


Bron: CBS, *Raming ING Economisch Bureau

Tij kan volgend jaar keren

Hoewel economische factoren de kans groot maken dat de branche nog wel met enige krimp te maken krijgt bieden nieuwe producten perspectief. Belangrijk is de introductie van een nieuwe generatie gameconsoles (PS4 eind 2013 en Xbox One voorjaar 2014). Verder is de tv industrie bezig aan een offensief, waarbij ultra HD, OLED schermen en/of gebogen schermen kopers moeten lokken. Ook smartphone makers lijken in te zetten op nieuwe schermtechnologie. Daarnaast zijn in 2014 positieve bijdragen te verwachten van de Olympische Winterspelen en het WK voetbal.

Figuur 3 Aantal bedrijven (winkels elektronica)

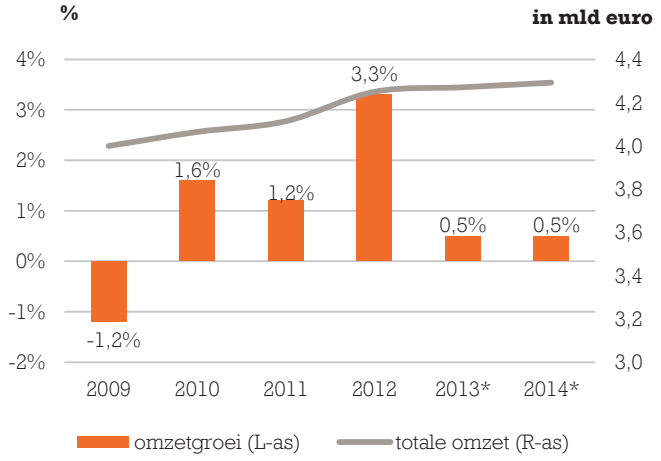


Bron: CBS

Focus op gezondheid biedt kansen

- **Gemiddeld weet de sector persoonlijke verzorging knap overeind te blijven te midden van dalende omzetten in non-food. De groei wordt echter voornamelijk gedreven door (gedwongen) prijsstijgingen.**
- **Binnen de sector is ook een tweedeling te zien. Drogisterijen hebben het moeilijk. Steeds meer (branchevreemde) partijen hanteren het prijswapen. Winkels in parfums en cosmetica lijken nog steeds in staat de consument te verleiden.**
- **De aandacht voor gezondheid en discussie rondom zorgkosten kan de sector kansen bieden.**

Figuur 1 Ontwikkeling omzet 2009-2012 winkels in persoonlijke verzorging en raming 2013-14

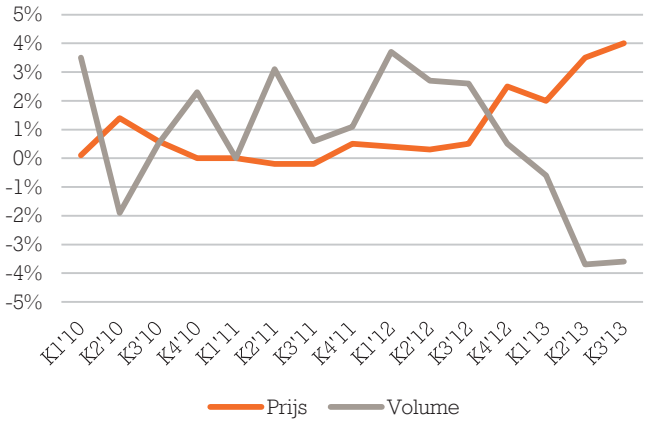


Bron: CBS, *Ramingen ING Economisch Bureau

Rots in de branding, maar druk neemt toe

In tegenstelling tot andere non-food sectoren heeft de sector persoonlijke verzorging zich tot op heden kunnen onttrekken aan een neergang van de omzet. Na redelijke stabiele jaren steeg de omzet in 2012 zelfs met ruim 3%. Dat is in 2013 niet het geval, maar gemiddeld lijken winkeliers een lichte plus te kunnen noteren. Anders dan in vorige jaren wordt deze groei voornamelijk gedreven door stijgende prijzen, terwijl het volume daalt. Daarnaast komt de (lichte) groei ook voornamelijk op het conto van winkels in parfums en cosmetica. Drogisterijen staan onder druk. Deze categorie hanteerde de afgelopen jaren veelvuldig het prijswapen, waarbij het promo-aandeel de 40% oversteeg. Door onder meer de btw verhoging is er in 2013 (noodgedwongen) sprake van prijsstijgingen. Tegelijkertijd worden drogisterijen uit meerdere hoeken aangevallen. Ook supermarkten hanteren steeds vaker het promotie middel. Verder zijn hard-discount formules in opkomst. Buiten supermarkten zoals Aldi en Lidl proberen ook non-food discount retailer Action haar slag te slaan.

Figuur 2 Prijs vs. volume winkels in persoonlijke verzorging per kwartaal 2010-2013

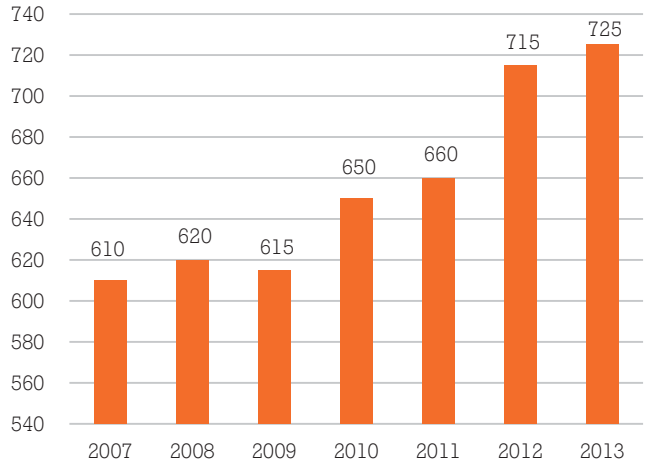


Bron: CBS

Gezondheid als kans

De verwachting is dat persoonlijke verzorging in 2014 een lichte groei in omzet kan bewerkstelligen. Kansen voor drogisterijen liggen in de toenemende aandacht voor gezondheid. Ook de discussie omtrent zorgkosten en het eigen risico voor consumenten kunnen hier een stimulans bieden. Winkels in parfums en cosmetica lijken nog te profiteren van een groeiende markt. De focus van de twee grootste spelers, ICI Paris en Douglas, ligt op expansie (o.a. via franchising). Ook in deze subsector is online concurrentie gegroeid. De markt vraagt echter van nature om een offline ervaring.

Figuur 3 Ontwikkeling aantal vestigingen winkels in parfums en cosmetica

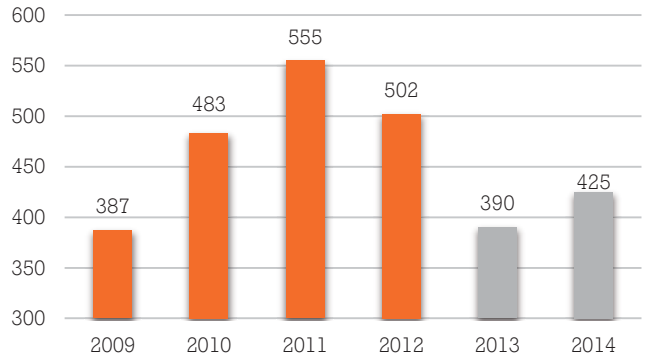


Bron: CBS (schattingen)

Onderhoudsmarkt loopt deuken op

- **De autobranche beleefde een zwaar 2013 met lagere nieuwverkopen en een dalende werkplaatsomzet.**
- **De stijgende kosten van automobiliteit knellen met name bij particuliere autobezitters. Het Akkoord van kabinet en oppositie leidt tot verdere verhogingen.**
- **De vraag naar betaalbare mobiliteit in combinatie met toenemende concurrentie en transparantie in aftersales (reparatie en onderhoud) zet de winstgevendheid van de werkplaats, en daarmee ook de totale winstgevendheid van de dealer, onder druk.**

Figuur 1 Ontwikkeling registraties nieuwe personenauto's 2009-2012 en raming 2013-2014



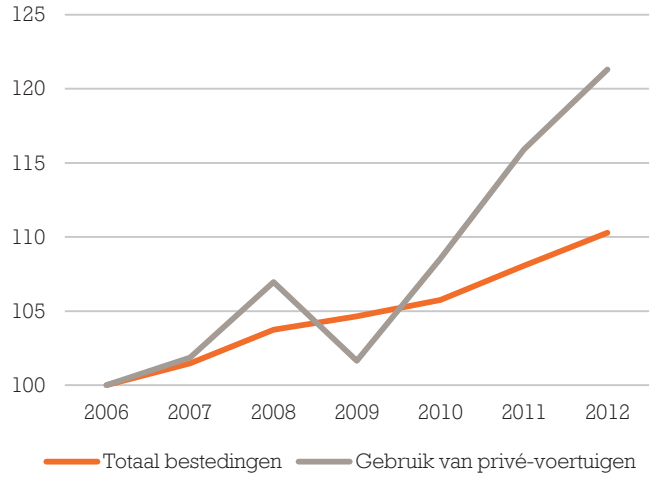
Bron: CBS, *Ramingen ING Economisch Bureau

Vrije val, auto steeds duurder

Het aantal nieuw geregistreerde auto's is in 2013 fors gedaald. Een lage vervangingsgraad van de zakelijke markt is daar mede debet aan. Daarnaast is de val van de particuliere markt zorgwekkend. In 2014 kan de markt naar verwachting een voorzichtige comeback maken. Dit wordt met name gedreven door de vervangingscyclus (leasecontracten die ten einde lopen) van de zakelijke markt.

Waar zakelijke automobilisten hun kosten reduceren door te kiezen voor auto's met een lage bijtelling, is er voor particulieren geen ontsnappen. Dalende koopkracht en sterk stijgende gebruikskosten leiden ertoe dat men langer met dezelfde auto blijft rijden en dat men tevens gemiddeld minder kilometers maakt. Het gemiddeld aantal kilometers per personenauto liep in Nederland terug van ongeveer 13.797 kilometer in 2007 naar 13.059 kilometer in 2012. Op een wagenpark van ongeveer 8 miljoen personenauto's betekent dit een forse reductie in het totaal aantal gereden kilometers.

Figuur 2 Consumentenprijsindex (CPI) totale bestedingen vs. gebruik van privé-voertuigen

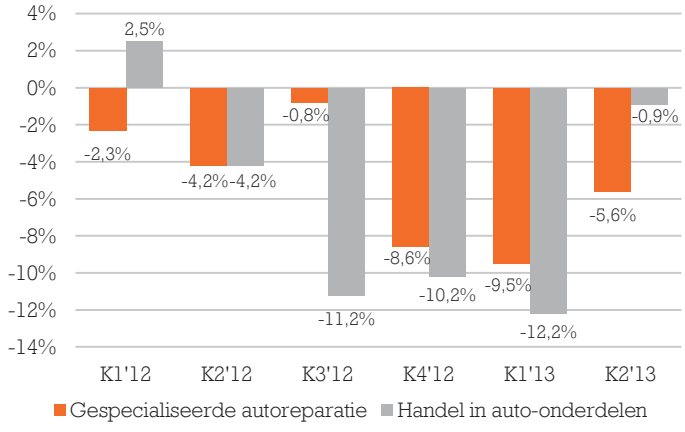


Bron: CBS (privé-voertuigen betreffen voornamelijk auto's)

Rustiger in de werkplaats

De terugval in het aantal kilometers leidt uiteindelijk tot een reductie in het aantal onderhoudsbeurten dat nodig is. Dit in combinatie met zwakke economische omstandigheden en een in toenemende mate prijs kritische klant leidt tot een dalende omzet in de werkplaats. Dit blijkt ook uit de omzetcijfers van het CBS over onderhoud/reparatie en onderdelen. De situatie in de markt vraagt om een meer proactieve benadering van dealers als het gaat om aftersales. Kansen zijn er voor dealers die de klant weten te doorgronden en hem of haar op het juiste moment benaderen.

Figuur 2 Omzet (in % vs. voorgaand jaar) per kwartaal autoreparatie en auto-onderdelen(handel)



Bron: CBS (schattingen)

Box: Sectormanager Food en Retail

Sectormanager Dirk Mulder geeft advies
Veranderende tijd vraagt om een andere aanpak

In deze publicatie wordt er van uit gegaan dat 2014 voor de retail nog een geringe krimp zal laten zien. Hopelijk de laatste krimp in een lange rij. Is dat dan het begin van een nieuwe opleving in de sector, of is er sprake van een nieuwe werkelijkheid? Ik denk het laatste en niet alleen op grond van demografische ontwikkelingen.
Nederland blijft nog even kampen met consumentenbestedingen die onder de maat zijn. Langzaam maar zeker stabiliseert deze situatie zich maar consumenten zullen, met de ervaringen van de laatste jaren, kritisch blijven op hun bestedingen. Zij blijven echter wel, zelfs in toenemende mate, oog houden voor kwaliteit.
Maar er is meer aan de hand. De consument schaft zijn aankopen steeds meer via internet aan. En dat terwijl er de laatste jaren steeds meer vierkante meters winkelvloeroppervlak zijn bijgekomen. Dit zet druk op de vloerproductiviteit. Daardoor is een situatie ontstaan die vraagt om rigoureuze veranderingen in het business model van een retailer. Daarbij staan een heldere en consistente keuze van de doelgroep, focus, samenwerking met leveranciers en andere retailers en sturen op cijfers centraal.
Verder zou ik u onderstaande adviezen willen meegeven.

- De ontwikkelingen volgen elkaar steeds sneller op. Zorg dat je meegaat!
- Heb inzicht in koopmotivatie van de doelgroep; het draait om beleving, relevantie, vertrouwen en loyaliteit.
- Van aanbod naar vraag gestuurd, dat betekent klant gedreven; zorg dat de positionering klopt met wat de klant wil.
- Alles draait om klantoplossingen en waarde op de lange termijn.
- Want betrokken klanten zijn trouwe klanten.
- Omni channel is het nieuwe retail.
- Creëer interactieve merklading, onder andere door het gebruik van social media.



Dirk Mulder
ING Sectormanager Food en Retail

8 Agrarische sector

Kees van Vliet



Sectormanager

Cor Bruns



Sectormanager

Henk van den Brink



Sectoreconoom



Akkerbouw

Sierteelt

Groenten en fruit

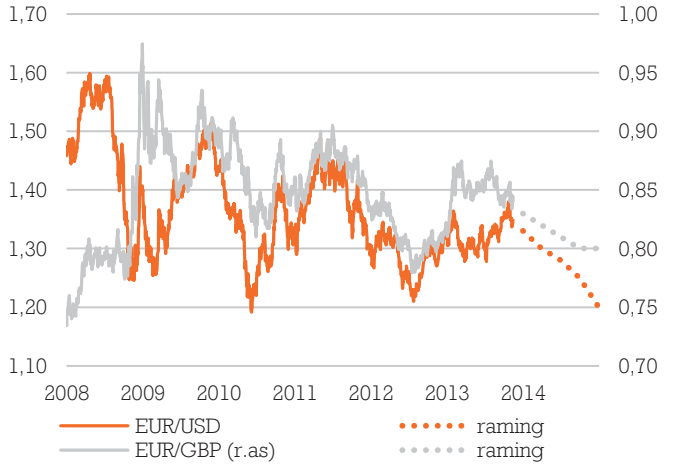
Zuivel

Intensieve veehouderij

Goed perspectief melkveehouders en akkerbouwers

- **Een groot deel van de agrariërs heeft in 2013 geprofiteerd van een goede prijsontwikkeling.**
- **2014 lijkt zeker voor melkveehouders, maar ook voor akkerbouwers weer een goed jaar te worden.**
- **De meeste agrarische sectoren kunnen bovendien profiteren van economisch herstel in de Eurozone en nieuw aangeboorde afzetmarkten.**

Figuur 1 Lagere eurokoers 2014 impuls voor export



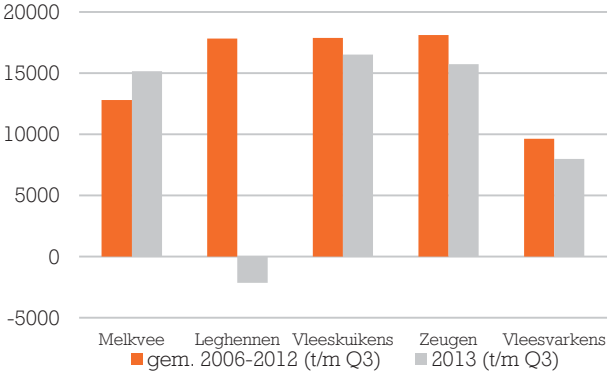
Bron: ING Economisch Bureau

Agrarische sector stabiele groeimotor

De agrarische sector was in 2013 een buitenbeentje: als één van de weinige sectoren groeide de toegevoegde waarde en daalde de werkgelegenheid niet. De druk op de export vanwege de recessie en de dure euro (figuur 1) hebben vele agrarische ondernemers uiteraard wel omzet gekost. De goede prijsontwikkeling was de belangrijkste oorzaak dat er toch groei was. Voor 2014 wordt uitgegaan van een gelijk groeipad als in 2013 (+1,5%).

Positieve uitschieter in 2013 was de melkveehouderij, maar ook de akkerbouw presteerde prima. De intensieve veehouderij deed het minder. Alleen melkveehouders hebben dankzij prima prijzen bovengemiddelde rendementen: na drie kwartalen 20% hoger dan in de periode 2006-2012 (figuur 2). Negatieve uitschieter was de eierbranche. In de zeugen- en varkenshouderij bleef het rendement 15% achter bij het langjarig gemiddelde en bij de vleeskuikens 7,5%.

Figuur 2 In veehouderij alleen bovengemiddeld rendement voor melkveehouders in 2013



Bron: LEI

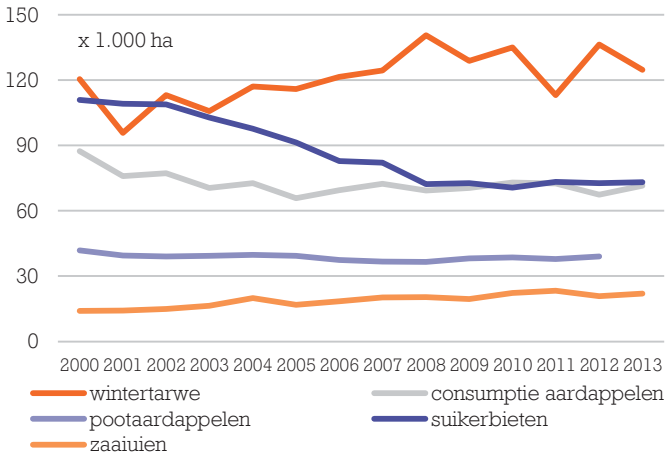
Op lange termijn balans zoeken van efficiency, investeren in duurzaamheid en verdere internationalisering

Voor de intensieve veehouderij zal ook 2014 uitdagend worden. Door de neerwaartse trend in de voerprijzen is het perspectief voor de rendementen gunstiger dan in 2013. Legpluimveehouders kunnen daardoor weer uit de rode cijfers komen. Schaalvergroting en intensivering blijven noodzaak. Aan veehouders worden immers steeds nieuwe regels opgelegd. Voor melkveehouders lijkt de prima prijstrend in 2014 door te zetten, gezien ook de huidige hoge prijzen op de termijnmarkt. ING verwacht op de wereldmarkt een blijvende stijging aan de vraagkant, wat de prijs zal blijven ondersteunen. Aan de aanbodzijde zullen onder invloed van bijvoorbeeld weersomstandigheden grote fluctuaties ontstaan, waardoor de prijzen volatieler zullen worden dan we nu gewend zijn. Akkerbouwers blijven voorlopig profiteren van krappe voorraden en de gunstige prijstrend. Ze zullen echter altijd afhankelijk blijven van extremiteiten in het weer. Het exportperspectief voor telers van aardappelen en uien is echter goed: de ketens zijn internationaal georiënteerd, innovatief en de wereldbevolking groeit met 200 miljoen mensen per jaar. De groentesector kampt tijdelijk met een neerwaartse prijsdruk, terwijl het in de fruitteelt beter gaat met prima prijzen voor appels en een redelijk niveau voor peren. De sierteelt kan in 2014 na een moeilijk exportjaar dankzij voorzichtig economisch herstel in de eurozone weer opfleuren.

Perspectief voor akkerbouwers blijft goed

- **Ook eerste halfjaar 2014 lijkt voor export aardappelen en uien veelbelovend.**
- **Agrarische grondprijzen blijven hoog.**
- **Prima toekomstperspectief voor Nederlandse kwaliteitsproducten.**
- **Kwantiteit nog te vaak belangrijker geacht dan kwaliteit.**

Figuur 1 Areaal uien groeit sterkst, maar voor wintertarwe het hoogst



Bron: CBS

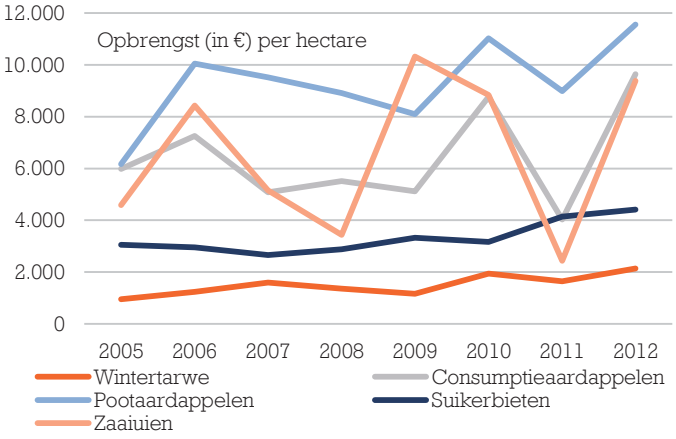
Akkerbouwers profiteren van krappe voorraden en hoge prijzen

Het einde van het aardappelseizoen 2012/13 ging gepaard met hoge exportcijfers en prima prijzen. Voor zowel de uitvoer van pootgoed als consumptieaardappelen werden de recordniveaus van 2010/11 benaderd. De nog vrij verhandelbare aardappelen waren vrijwel op en dus werd er fors betaald. In de eerste helft van 2014 kunnen akkerbouwers profiteren van de krappe voorraden en de prima prijstrend. Op de termijnmarkt liggen de prijzen ook voor 2014/15 iets boven het langjarig gemiddelde.
De uienexport is na het recordniveau in 2012/13 (1 miljoen ton) het nieuwe seizoen voorzichtig begonnen, maar het vooruitzicht is wederom positief. Verdere areaaluitbreiding (figuur 1) ligt dan ook in het verschiet. De brede marktgroei (Senegal, VK, Rusland) die de basis vormde voor deze groei zal in de toekomst verder uitgebreid moeten worden.

Ook langetermijnperspectief gunstig voor akkerbouwers

Akkerbouwers zullen voor de rendementsontwikkeling altijd afhankelijk blijven van extremiteiten in het weer (figuur 2).

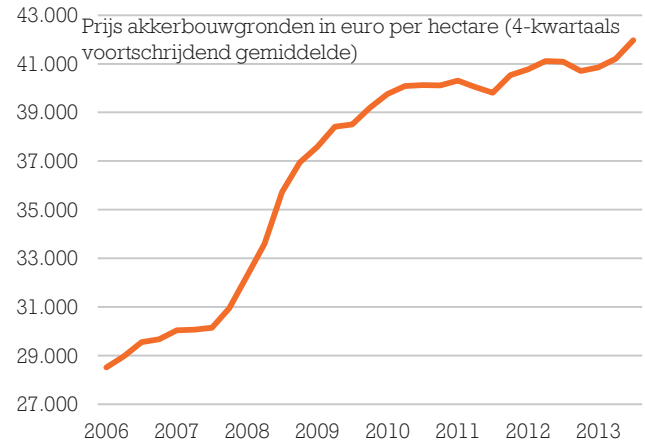
Figuur 2 Opbrengst in euro per hectare hoogst voor aardappelen en uien



Bron: CBS en LEI

Het exportperspectief voor telers van aardappelen en uien is goed: de wereldbevolking groeit met bijna 200 miljoen mensen per jaar. Telers kunnen zich verder onderscheiden op het gebied van onder meer voedselveiligheid door bijvoorbeeld 100% controle te garanderen. Maar akkerbouwers lopen ook risico's. Niet alleen blijven de grondprijzen steeds maar door stijgen (figuur 3). De focus van ondernemers lijkt nog te vaak te liggen op volume boven kwaliteit. Bovendien beïnvloedt de trend naar extremere weersomstandigheden de productiekwaliteit, bedrijfsvoering en rendement in ongunstige zin.

Figuur 3 Agrarische grondprijzen stijgen door

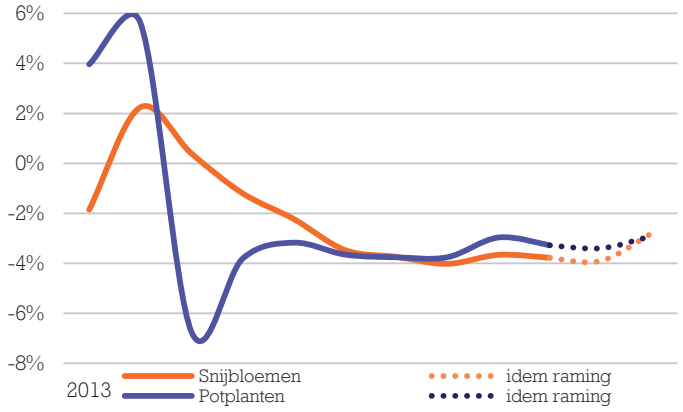


Bron: Kadaster

Sierteelt kan opfleuren door opleving eurozone

- **Na een moeilijk jaar voor de sierteelt met tegenvallende exporten lijkt het perspectief voor 2014 beter.**
- **De eurozone toont voorzichtig weer enige groei en export naar Oost-Europa en Turkije stijgt snel.**
- **De daling van het aantal kwekers verliep de laatste jaren in razendsnel tempo en zal - in een lager tempo - aanhouden.**
- **Telers moeten hun producten beter promoten.**

Figuur 1 Exportwaarde snijbloemen en potplanten



Bron: HBAG Bloemen en Planten; ING (raming november en december 2013)

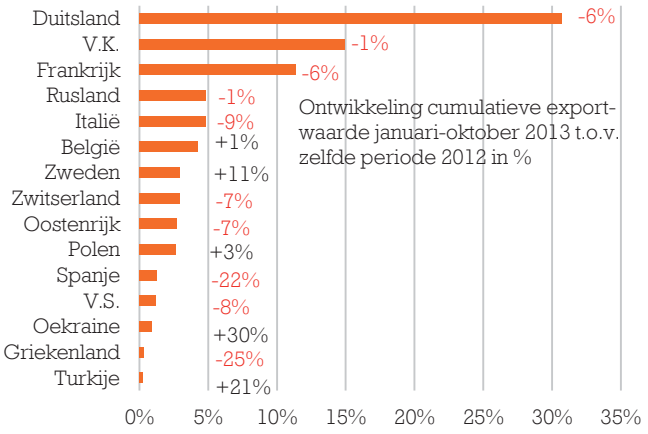
Ook sierteelt lijdt onder crisis

De crisis treft ook de sierteelt. Al vijf kwartalen op rij krimpt de exportwaarde. De daling tot en met oktober is bij snijbloemen (-3,8%) iets hoger dan bij planten (-3,3%) (figuur 1). Krimp is er in de Eurozone en de VS (dure euro), zowel krimp als groei in Oost-Europese landen en groei in Scandinavië (figuur 2). Ondernemers wachten op de omslag in de Eurozone. Omdat in 2014 de Europese economie zich langzaam herstelt, is het exportperspectief voor 2014 beter dan voor 2013.

Innovatieve kwekers overleven

De nieuwe realiteit voor de sierteeltsector is dat er meer en meer handel buiten de klok om plaatsvindt en dat termijnhandel toeneemt.
Mede door deze ontwikkeling zijn er voor innovatieve telers van snijbloemen en potplanten volop kansen. Echter, het nationale bezuinigingsbeleid en Europese maatregelen frustreren de bedrijfsvoering en de rendementen van kwekers. In 2011 en 2012 daalde door de aanhoudende recessie het aantal snijbloemen-, potplanten- en bloembollentelers zeer snel: in totaal met respectievelijk 19%, 11% en 8%. Tot 2020

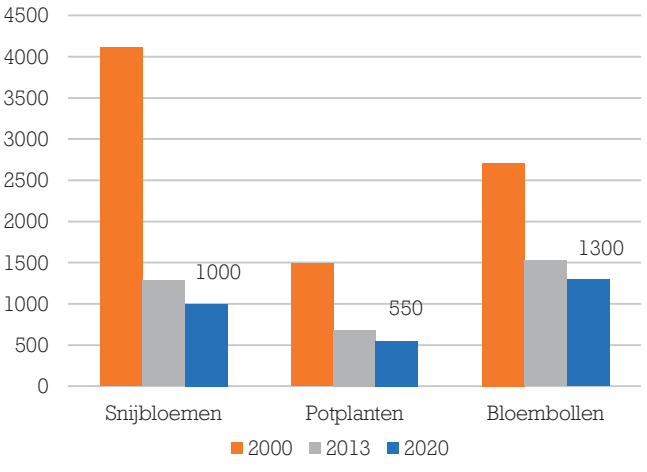
Figuur 2 Sierteeltexport gevoelig voor recessie en schommelingen valutakoersen



Bron: HBAG Bloemen en Planten (op x-as marktaandeel)

zal de uitval normaliter minder snel verlopen, maar naar schatting zullen er dan nog maar hooguit 1.000 snijbloemen- en 550 potplantenkwekers over zijn. In het begin van deze eeuw was dit nog het vier- respectievelijk drievoudige (figuur 3).
Het is vooral aan handelaren om te blijven focussen op uitbreiding van concepten (webshops, boeketvormen e.d.). Telers van snijbloemen en potplanten kunnen hun eigen productkwaliteit beter promoten door het verstrekken van digitale informatie.

Figuur 3 Aantal kwekers blijft sterk dalen

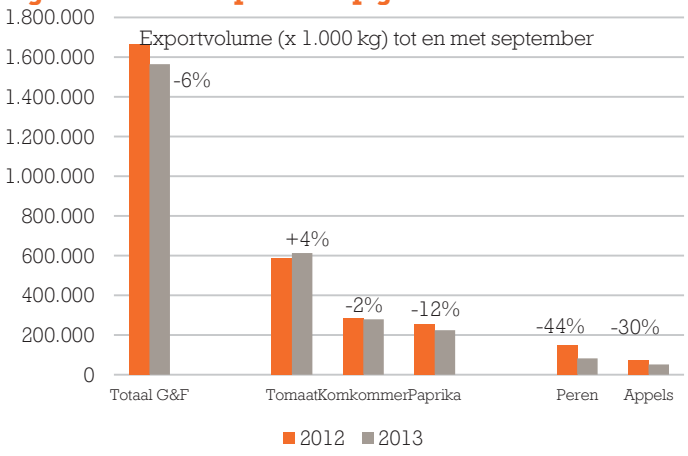


Bron: CBS; ING (raming 2020)

Wisselvallig beeld voor groenten en fruit

- **2013 was een jaar met een goede prijsontwikkeling, maar teruglopende exporten.**
- **De tomatenexport groeide dankzij een hoger areaal en lage prijzen wel sterk.**
- **De perenoogst was goed, die van appels viel tegen. De prijzen van peren herstellen zich goed en die van appels zijn prima. De export verloopt goed.**
- **Toename internationale vraag, innovatiedrang en aanpassing telers door areaalkeuze zijn goede basis voor groeiperspectief op lange termijn.**

Figuur 1 Forse exportkrimp groenten en fruit 2013



Bron: Productschap Tuinbouw

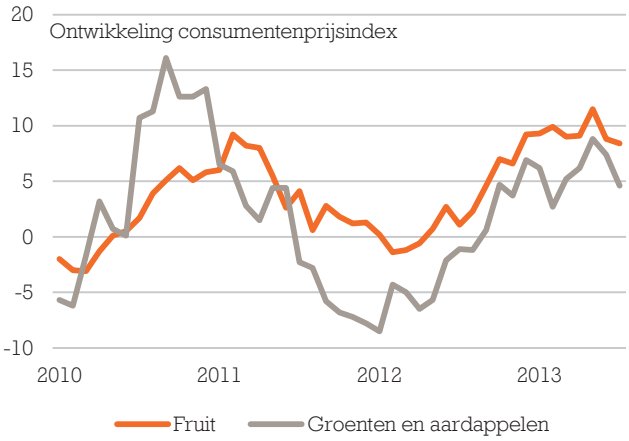
Exportkrimp voor groenten en fruit in 2013

Alleen het exportvolume van tomaten steeg in 2013. Voor de andere top 5 producten was de ontwikkeling negatief (figuur 1). De prijsontwikkeling voor tomaten was tot juni goed, maar daarna slecht. Ook in de detailhandel bleek dit (figuur 2). Er is een overaanbod ontstaan en de prijzen zijn gekelderd, vooral die van trostomaten. 2013 is ondanks de tegenvallende exportontwikkeling dankzij een hoge productie en voldoende hoge prijzen toch een goed jaar voor komkommer- en paprikatelers geworden.
De perenoogst was goed, maar die van appels viel tegen. De prijzen van peren herstellen zich echter goed en die van appels zijn prima. Ook de export verloopt goed.

Kansen door aanpassingen areaal en innovaties

De verwachting is dan ook dat de prijsontwikkeling voorlopig minder goed zal zijn. Ook de exportvraag zal mogelijk tijdelijk teruglopen, mede omdat bij het oogsten het Nederlandse fruit al erg rijp was. Gunstig voor Nederland is dat wereldwijd de fruitproductie licht daalt, maar de vraag een oplopende trend kent. Positief is ook dat ons land voorop loopt

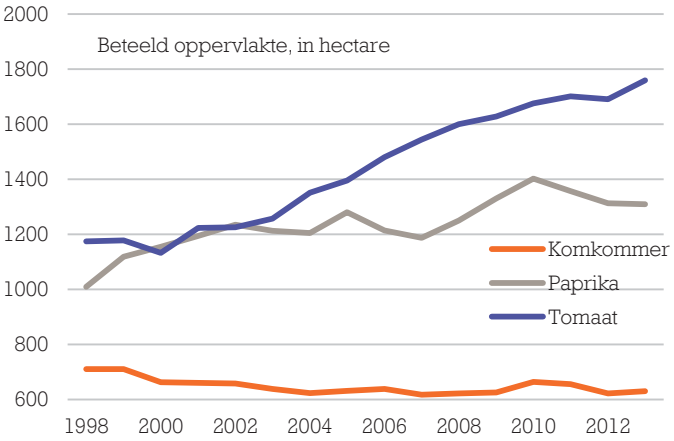
Figuur 2 Stijging retailprijzen vlakt af



Bron: CBS

met logistieke innovaties zoals gekoeld containertransport en dat de concurrentie uit Zuid-Europa - dat zich meer op Azië lijkt te richten - daalt.
Door aanpassingen in de areaalkeuze zijn groentekwekers in staat in te spelen op wijzigingen in de afzetverwachtingen van de diverse producten (figuur 3). De risico's nemen echter ook toe. De macht van de inkopers versterkt verder door consolidatie van de retail.

Figuur 3 Alleen tomatenexport groeit dankzij areaaltoename en lage prijzen in zomer

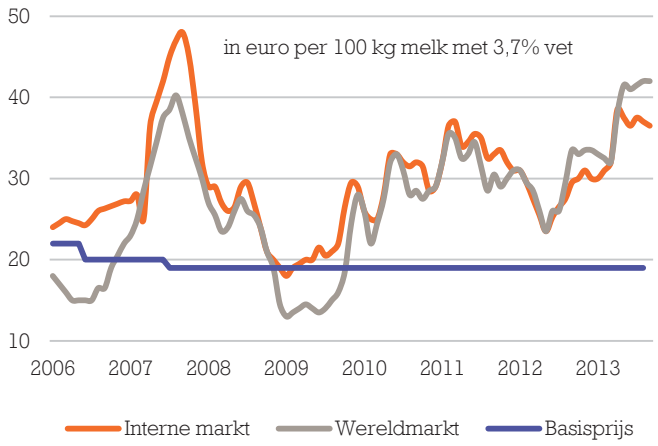


Bron: CBS

Melk blijft witte motor voor agrarische sector

- **Na het prima melkjaar 2013 blijft er optimisme over het niveau van prijzen en saldi voor 2014.**
- **De voerkosten bewegen omlaag en voor het begin van 2014 lijkt dat een stimulans voor de rendementen.**
- **Na afschaffing van de melkquota wordt 20% stijging van de melkproductie tot 2018 verwacht.**
- **Schaalvergroting zal toenemen, maar bedrijfsovernames lijken moeilijker te realiseren.**

Figuur 1 2013 topjaar voor melkprijzen



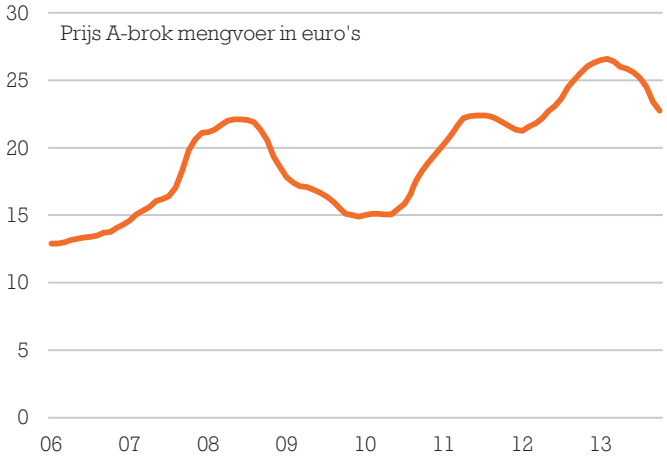
Bron: Productschap Zuivel

Optimisme over prijzen melkveehouderij 2014 en daarna; prijsvolatiliteit op lange termijn neemt toe

Het beperkte mondiale melkaanbod en de gunstige vraagontwikkeling hebben in 2013 geleid tot uitstekende prijzen (figuur 1). Voor 2014 lijkt deze positieve prijstrend door te zetten, gezien ook de huidige hoge prijzen op de termijnmarkt. ING verwacht op de wereldmarkt een blijvende stijging aan de vraagkant, wat de prijs zal blijven ondersteunen. Aan de aanbodzijde zullen onder invloed van bijvoorbeeld weersomstandigheden grote fluctuaties ontstaan, waardoor de prijzen volatieler zullen worden dan we nu gewend zijn.

Het gemiddelde bedrijfssaldo lag voor melkveehouders in de eerste negen maanden van 2013 zo'n 15% hoger dan in 2012. Voerprijzen zullen op en neer blijven bewegen onder invloed van extremer weer. Gevolg is dat rendementen weer even snel onder druk kunnen komen als dat ze de laatste maanden zijn gestegen. Ook hangt nog boven de markt het dreigement van de overheid met invoering van dierrechten voor melkvee in verband met het mestverwerkingsconvenant dat niet van de grond komt.

Figuur 2 Mengvoerprijzen in neerwaartse beweging

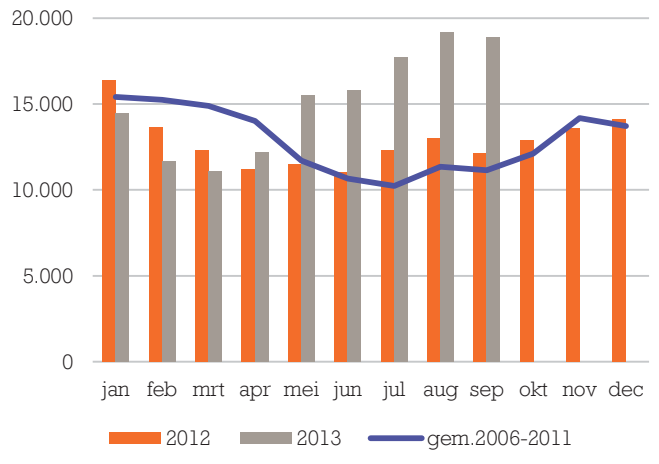


Bron: LEI

Nieuwe kansen na 2015 door afschaffing melkquota

Na afschaffing van het melkquotum kan de melkproductie tot 2018 20% stijgen. De verwachtingen zijn hoog gespannen: in de periode 2013-2018 wordt voor circa € 1 miljard geïnvesteerd in productiecapaciteit, vooral in kaas, wei en babyvoeding. Grootste kans op succes dankzij deze investeringen is er voor agrarische ondernemers waar de managementdiscipline meegroeit met de verwachte schaalvergroting. Tendens hierbij is wel dat bedrijfsopvolgers en hun familie zich zakelijker opstellen en dat banken korter financieren. Bedrijfsovernames worden hierdoor steeds moeilijker realiseerbaar.

Figuur 3 Prima rendementen (in €, excl. BTW) voor melkveehouders

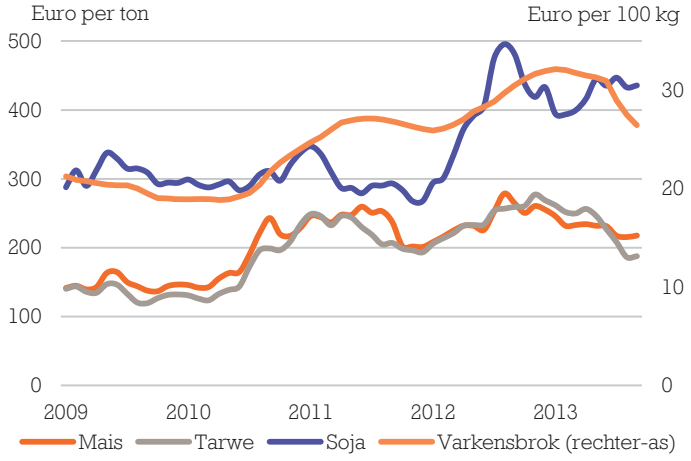


Bron: LEI

Veehouders profiteren van goedkoper voer

- **Neerwaartse trend voerprijzen lijkt door te zetten, ook al blijft niveau hoog. Voor de rendementen van veehouders is de tendens gunstig.**
- **Legpluimveehouders komen in 2014 uit rode cijfers.**
- **Schaalvergroting en intensivering blijven noodzaak. Veehouders worden steeds nieuwe regels opgezegd.**
- **Kansen liggen vooral op het gebied van verdere internationalisering en duurzaamheid.**

Figuur 1 Voerprijzen hoog, maar dalende trend



Bron: LEI

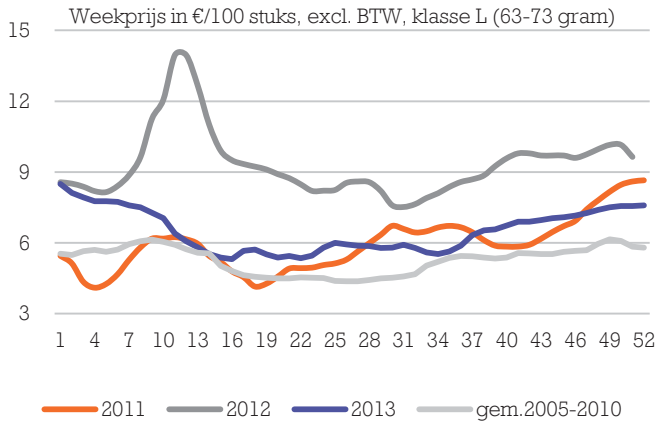
Zorgen door "varken van morgen"

De momenteel bovengemiddelde rendementen, de trend van dalende voerprijzen (figuur 1) en de gunstige vraagontwikkeling buiten de EU stemmen positief. Als de economische crisis voorbij is, gaat duurzaamheid in de retail toenemen: meer productconcepten, samenwerkingsverbanden en merken. Hiermee ontstaan kansen op de nationale markt. Ketensamenwerking lijkt echter een bedreiging te worden. Door de CBL afspraken (''het varken van morgen'') ontstaat concurrentienadeel ten opzichte van de Europese bulkmarkt.

Legpluimveehouders in 2014 weer in de zwarte cijfers

De prijs van eieren ligt in 2013 op een iets hoger niveau dan in 2011 en op een veel lager niveau dan in 2012 (figuur 2). De veel hogere voerprijs dan in eerdere jaren speelt legpluimveehouders parten. Het gemiddelde rendement was negatief. In Europa zal waarschijnlijk minder worden geïnvesteerd in nieuwe koppels, waardoor in 2014 een opwaartse trend in eierprijzen te verwachten is. De toenemende eierconsumptie in Nederland (+6% t.o.v. 2011) is hierbij een steun in de rug. De dalende voerprijstrend zet waarschijnlijk door in de rest van 2013 en 2014, zodat na de negatieve saldi in 2013 (figuur 3) positieve en oplopende rendementen voor de hand liggen.

Figuur 2 Lagere eierprijzen in 2013, maar nog altijd bovengemiddeld

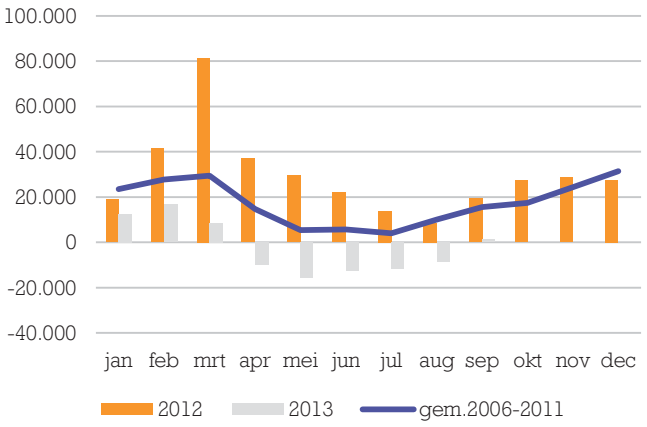


Bron: PPE, ING (raming november en december 2013)

Kansen met internationalisering en duurzaamheid

Grootste uitdaging in het streven naar duurzaamheid is de mestverwerking. Trage vergunningverlening en het niet toestaan van hergebruik van dierlijke nutriënten blokkeert de sector in die ontwikkeling. Bovendien heeft de sector ondanks de hoge standaard nog voortdurend te maken met weerstand op het gebied van imago vanuit NGO's. Verdere internationalisering is daarom een must. Het wegvallen van handelsbarrières helpt daarbij. Zo zagen kalverhouders de exportmarkten Japan, de V.S., Rusland en Taiwan geopend worden en hopen ze op navolging in China en Zuid-Korea. Anderzijds worden vraag en productie van de veehouderij ook verstoord door nieuwe invoer van buiten de EU.

Figuur 3 Rendement leghennenbedrijf onder druk



Bron: LEI Wageningen UR; bedragen in euro's (excl. BTW)

Box: Sectormanagers Agrarisch

Sectormanagers Cor Bruns en Kees van Vliet geven advies
Betrek duurzaamheid en rentabiliteit bij keuzes!

We gaan uit van een gunstig perspectief voor de agrarische sectoren in 2014. Is voorspellen zo makkelijk, dat zeker niet. Omstandigheden als economische ontwikkeling van Nederland maar ook zeker Europa spelen mee. Natuurlijk, we blijven eten maar als het sentiment van consumenten positief is gaat het in de agrarische sectoren net even iets makkelijker. Weersomstandigheden zullen ook van invloed blijven. Voor de markten waar de prijzen afhankelijk zijn van de wereldmarkt zoals bijvoorbeeld graan en zuivel zijn de vooruitzichten gunstig, vooral door de vraag uit Azië. Daarnaast profiteren melkveehouders en akkerbouwers van het kwaliteitsimago dat Nederland heeft. Dat is anders in de intensieve veehouderij. Daar ligt het imago onder de loep van de NGO's. De sector doet er goed aan de productie binnen wettelijke kaders te houden met het oog op de wereldmarkt en de lokale voorkeuren. Die markt groeit voortdurend en vraagt vooral efficiënt geproduceerde producten tegen een lage kostprijs. Daarnaast is het zaak om productiemethoden met specifieke klantgroepen af te stemmen voor specifieke markten. Zo ontstaat diversiteit in de sector die rendabel is in elk marktsegment.
Duurzaamheid is een issue in de sector, dat is duidelijk. Weidegang bij melkvee, vlees- en ei-concepten in de intensieve sectoren zijn voorbeelden waarbij bedrijven verantwoordelijkheid nemen. In de kern gaat het veelal over de ruimte om te produceren. In ons druk bevolkte land hebben burgers en agrariërs meningen die niet altijd op elkaar aansluiten. De vraag is niet altijd makkelijk en levert soms ook weerstand op. Als duurzaamheid leidt tot duurzame rentabiliteit zou dat geen probleem zijn maar niet altijd worden ondernemers beloond voor hun inspanningen. Dat is voor u als ondernemer natuurlijk wel een dilemma wanneer u hier extra voor moet investeren, terwijl deze kwesties internationaal niet of nauwelijks spelen. Maar toch, het blijft van belang om bij de duurzaamheidsslag de juiste zaken op te pakken.



Cor Bruns
ING Sectormanagers Agrarisch



Kees van Vliet,
Sectormanagers Agrarisch

9 Horeca

Jan van der Doelen



Sectormanager

Thijs Geijer



Sectoreconoom



Hotels

Restaurants

Cafés

Cafetaria's

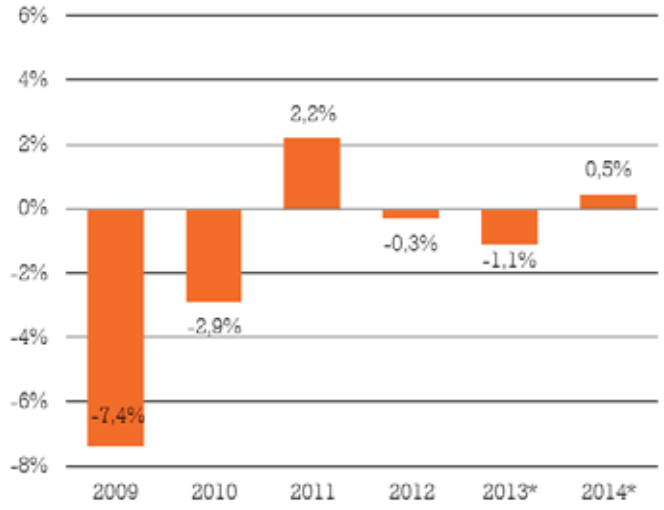
Voorzichtig herstel in de horeca

- **Omslagpunt voor horeca: volumeherstel van 0,5% verwacht in 2014.**
- **Opleving van consumentenvertrouwen en groei in aantal buitenlandse toeristen vormen impuls.**
- **Ondanks prijsstijgingen ligt de gemiddelde besteding per horecabezoek in veel branches lager.**

Van krimp naar lichte groei

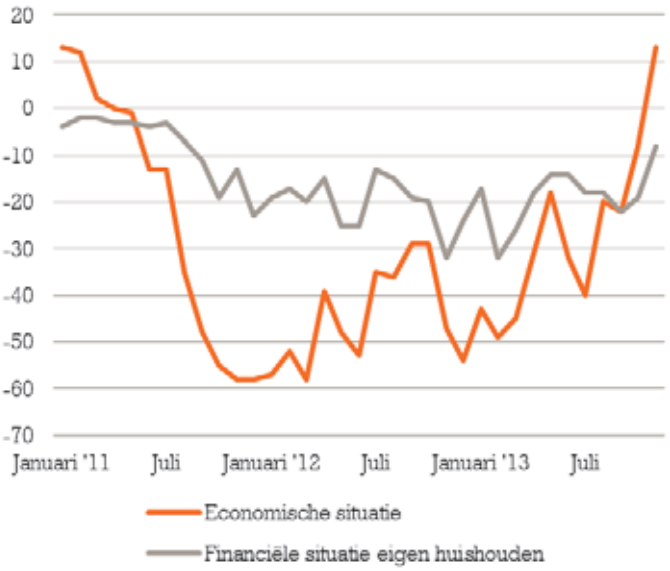
Hoewel de totale consumentenbestedingen in 2014 nog onder druk staan, vertonen de verkopen in de horeca naar verwachting weer lichte groei. 2013 wordt afgesloten met een volumekrimp van circa 1% (figuur 1). Het weerbeeld zorgde dat 2013 duidelijk twee gezichten had. De koude start van het jaar en de terugval in het vertrouwen zorgde voor een slecht begin. De zomermaanden waren daarentegen warm en zeer zonnig en dit vormde een duidelijke stimulans voor consumenten om de horeca op te zoeken. Een belangrijk signaal voor het voorzichtige herstel van de sector is de verbetering in het vertrouwen bij consumenten over hun eigen financiële situatie en de economische situatie in het algemeen (figuur 2). Daarnaast is ook de positieve ontwikkeling van het buitenlandse toerisme een stimulans. In de periode tot 2018 verwacht het NBTC een gemiddelde toename van het aantal buitenlandse toeristen met ruim 2% per jaar.

Figuur 1 Omzetontwikkeling horeca (volume)



Bron: CBS, * raming ING Economisch Bureau

Figuur 1 Vertrouwen bij Nederlandse consument (verwachting over situatie komende 12 maanden)



Bron: CBS

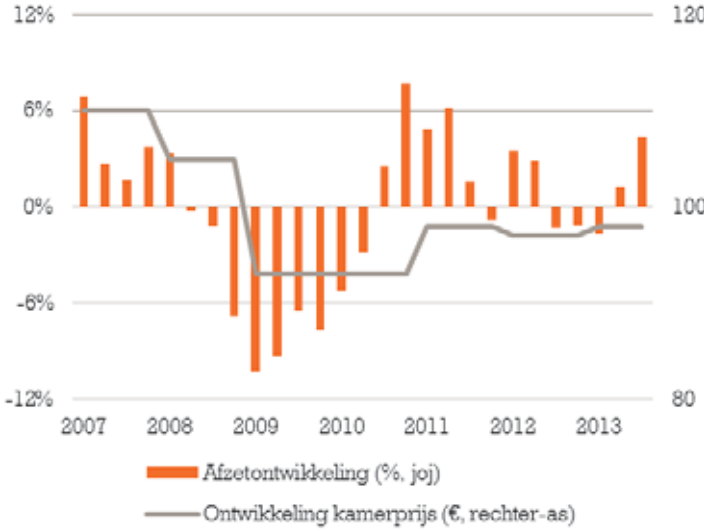
Bezoek blijft op peil, maar uitgaven lager

Veel Nederlandse consumenten zijn de afgelopen jaren geconfronteerd met een dalende koopkracht. Dit heeft ertoe geleid dat ze hun uitgavenpatroon op verschillende onderdelen hebben aangepast. Voor hotelkamers is er bijvoorbeeld een grote groep consumenten voor wie prijs doorslaggevend is. Daardoor zijn (online) aanbieders van hotelkamers tegen actietarieven niet meer uit de markt weg te denken. Verder blijft het aantal Nederlanders dat aangeeft wekelijks een restaurant of café te bezoeken stabiel, maar horecaondernemers zien dat het gemiddelde bedrag dat mensen besteden lager is dan een aantal jaar terug. Zo lag dit bedrag in cafés in 2013 in de periode tot en met augustus op €8,80 tegenover €11,50 in 2011, bij restaurants was dit €16,40 (2013) tegenover €19,40 (2011). Bij cafetaria's lieten vooral de zomermaanden goede cijfers zien. Zo gaf bijna 65% van de volwassen Nederlanders aan in augustus minimaal een keer per week een cafetaria of andere foodservicegelegenheid te hebben bezocht. Een dergelijk niveau werd sinds het begin van de reeks in 2005 nog niet gehaald.

Geleidelijke groei voor hotels

- **Geleidelijke toename van de afzet in de hotellerie.**
- **Duidelijke stijging in overnachtingen in 2013.**
- **Vooral Amsterdamse hotelmarkt heeft grote aantrekkingskracht door onder andere opening musea.**
- **Belang van buitenlandse gasten licht toegenomen in 2013, vooral meer Europeanen en Aziaten.**
- **Belang van hotelkamers zonder sterrenkwalificatie is verder gestegen.**

Figuur 1 Afzetontwikkeling en kamerprijs (per kwartaal, 2007- 3e kwartaal 2013)



Bron: CBS, Horwath HTL

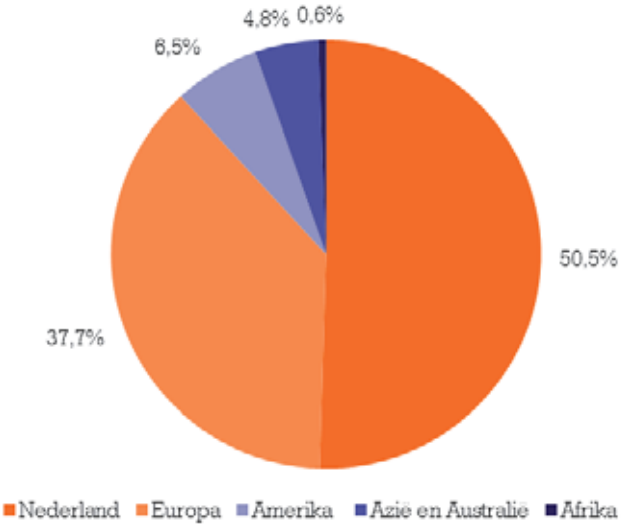
Groeiend aantal overnachtingen

Na een woelige periode in 2009, 2010 en 2011 is de hotelbranche in rustiger vaarwater terecht gekomen. De groei van het volume is in 2012, 2013 en 2014 gelijkmatiger en ligt rond de 1%. Over de eerste zeven maanden van 2013 nam het aantal overnachtingen met 1,6% toe. Dit werd sterk gedreven door de Amsterdamse markt waar het aantal overnachtingen ruim 7% boven het niveau van 2012 lag. Doordat ook het aanbod aan hotelkamers toeneemt, heeft de hogere vraag landelijk vooralsnog geen sterk effect op de gemiddelde kamerprijs. Deze ligt nog net onder de €100 euro. In Amsterdam ligt de gemiddelde kamerprijs beduidend hoger, maar is ook te zien dat het prijsniveau redelijk stabiel is.

Helft overnachtingen door buitenlandse gasten

Buitenlandse gasten zijn goed voor 50% van alle overnachtingen. In het eerste halfjaar van 2013 stegen vooral de overnachtingen van Europeanen en Aziaten. Het aantal Aziatische overnachtingen is nu een tiende van het aantal Europese.

Figuur 2 Overnachtingen naar herkomstregio (Eerste halfjaar 2013)

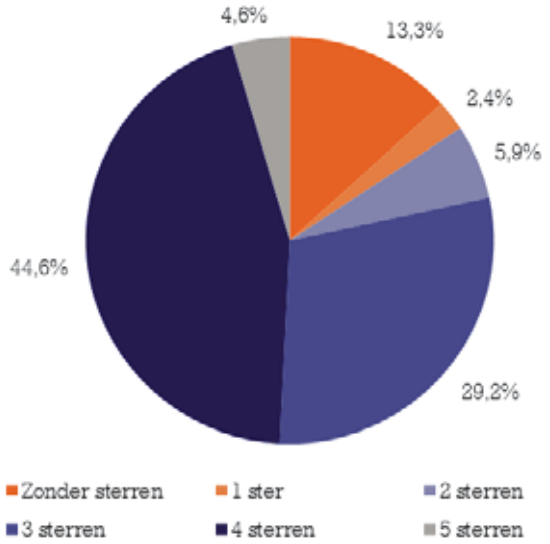


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

Ruim 50.000 kamers in 4-sterren hotels

Het totale kameraanbod van hotels, pensions en jeugdaccommodaties nam in 2012 toe met 2,3%. Begin 2013 waren er ruim 113.000 kamers. Daarvan bevinden ruim 50.000 kamers zich in een 4-sterren hotel. De sterkste stijging (8%) vond plaats in het aantal hotelkamers zonder classificatie (figuur 3).

Figuur 3 Hotelkamers naar sterrenklasse (2013)



Bron: CBS

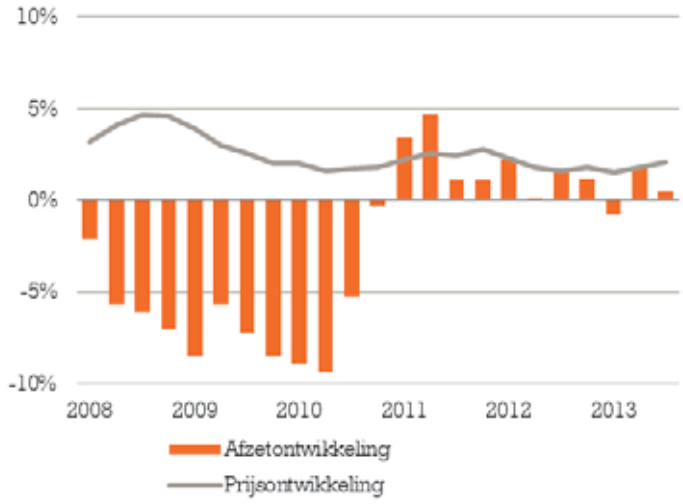
Restaurants strijden ook op prijs

- **Lichte toename van de omzetvolumes voorzien in 2014.**
- **Prijsstijging voor uit eten gaan lager dan de inflatie.**
- **Duidelijk lagere bestedingen per restaurantbezoek.**
- **Ondanks economische tegenwind is het aantal restaurants de afgelopen jaren gegroeid.**

Lichte volume toename verwacht voor restaurants

De restaurantbranche heeft de verkopen van maaltijden en drankjes de afgelopen jaren redelijk op peil weten te houden (figuur 1). Cijfers van het CBS laten zien dat de daling van de volumes begin 2013 werd gevolgd door een positief tweede en derde kwartaal. Naar verwachting weten restaurants ook in 2014 nog een lichte groei van 1% te bewerkstelligen. Dat het consumentenvertrouwen in de loop van 2013 weer wat is verbeterd, is daarbij een welkome stimulans.

Figuur 1 Afzet- en prijsontwikkeling restaurants (per kwartaal, 2008 - 3e kwartaal 2013)

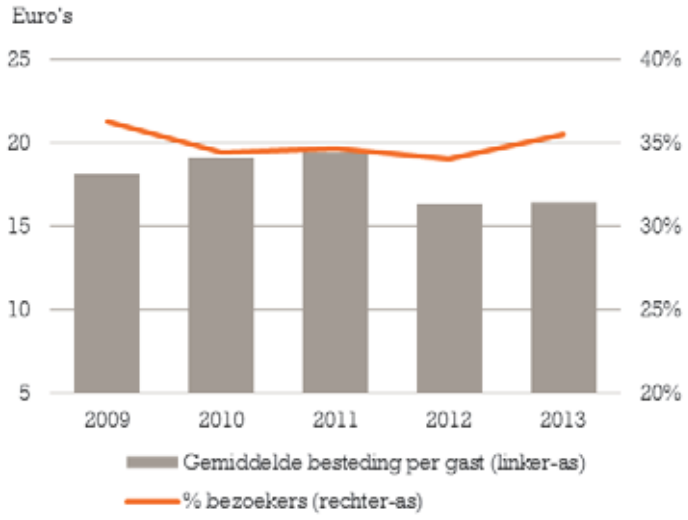


Bron: CBS

Prijsstijging blijft beperkt maar besteding loopt terug

Eén van de manieren waarop restaurants hun gasten tegemoet weten te komen is door te zorgen dat de prijzen niet te veel toenemen. Met een prijsstijging die in 2013 onder de 2% ligt, nemen de prijzen minder sterk toe dan de totale inflatie. Per bezoek zijn gasten daarnaast ook minder uit gaan geven, gemiddeld ruim €16 in de eerste acht maanden van 2013 tegenover ruimt €19 in dezelfde periode in 2011.

Figuur 2 Bestedingen en bezoekfrequentie (gemiddelde over periode januari-augustus)

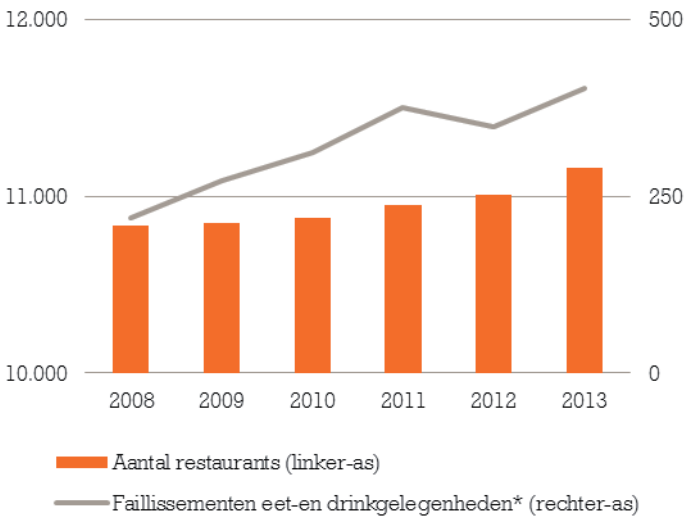


Bron: Kenniscentrum Horeca, bewerking ING Economisch Bureau

Aantal faillissementen blijft op hoog niveau

De horecasector kent veel dynamiek en is onder startende ondernemers geliefd. In de restaurantbranche leidt dit ertoe dat het aantal etablissementen toeneemt ondanks dat de bestedingen onder druk staan. Keerzijde is dat het aantal faillissementen naar verhouding hoog is en dat er ook veel bedrijven zijn die na een aantal jaren zelf de deuren weer sluiten.

Figuur 3 Restaurantaanbod en faillissementen

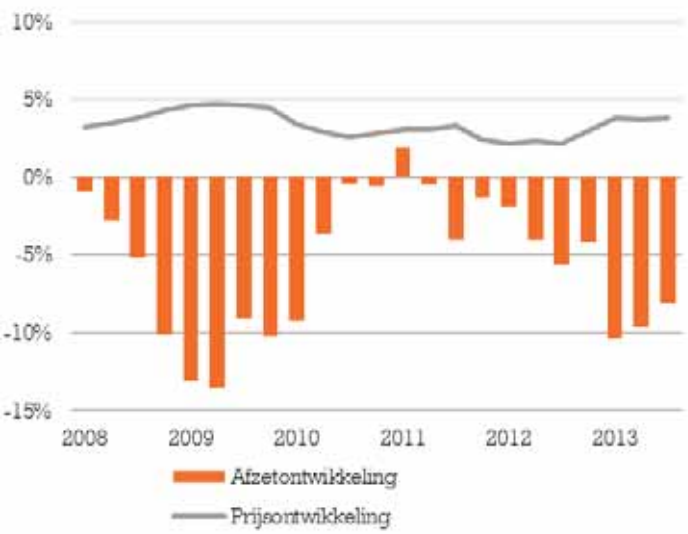


Bron: CBS, Kenniscentrum Horeca, * ING Economisch Bureau raming faillissementen 2013

Cafés ontkomen niet aan daling verkopen

- **Cafés kampen in 2013 met een forse krimp van hun verkopen en 2014 laat naar verwachting een verdere daling zien.**
- **De accijnsverhoging en leeftijdsgrensverhoging voor alcoholverkoop raken de bedrijfsvoering.**
- **Ondanks economische tegenwind is het aantal cafés licht toegenomen.**
- **Aantal faillissementen en opheffingen op hoog niveau.**

Figuur 1 Afzet- en prijsontwikkeling cafés (per kwartaal, 2008 - 3e kwartaal 2013)

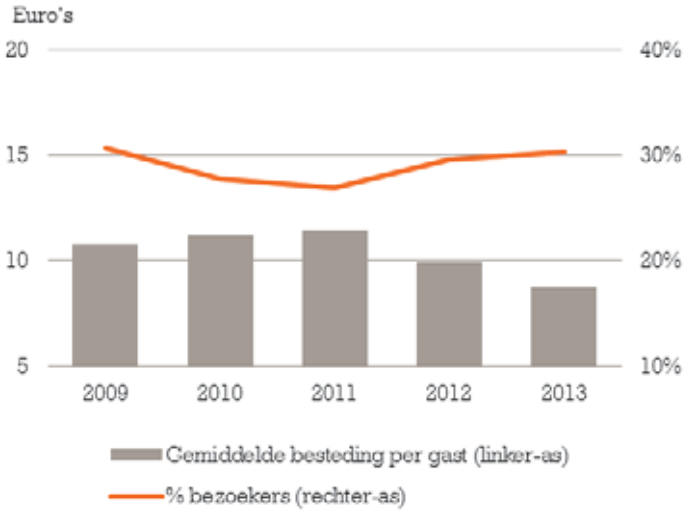


Bron: CBS

Afzet blijft onder druk staan in 2014

Van alle horecabranches worden cafés het zwaarst getroffen. Enerzijds door de dalende consumentenbestedingen en anderzijds door stijgende bedrijfskosten. In de eerste drie kwartalen van 2013 daalde de afzet met ruim 9%. Dat de verkoopprijzen met ruim 3,5% stegen was daarbij slechts een gedeeltelijke compensatie voor het omzetverlies (figuur 1). Naar verwachting is er in 2014 ook sprake van krimp maar zal die afzwakken tot circa 3%. De verhoging van de leeftijdsgrens voor alcoholverkoop naar 18 jaar maakt dat cafés hun deur- en verkoopbeleid zullen moeten aanpassen. Daarbij is het van groot belang dat ook jongere bezoekers zich welkom blijven voelen. Verder zal de accijnsverhoging de prijzen verder opdrijven, dus ook op dat vlak zullen kroegbazen op zoek moeten naar manieren om kritische consumenten waar mogelijk tegemoet te komen. Want er is de branche veel aan gelegen om consumenten per bezoek weer meer te gaan laten besteden (figuur 2).

Figuur 2 Bestedingen en bezoekfrequentie (gemiddelde over periode januari-augustus)

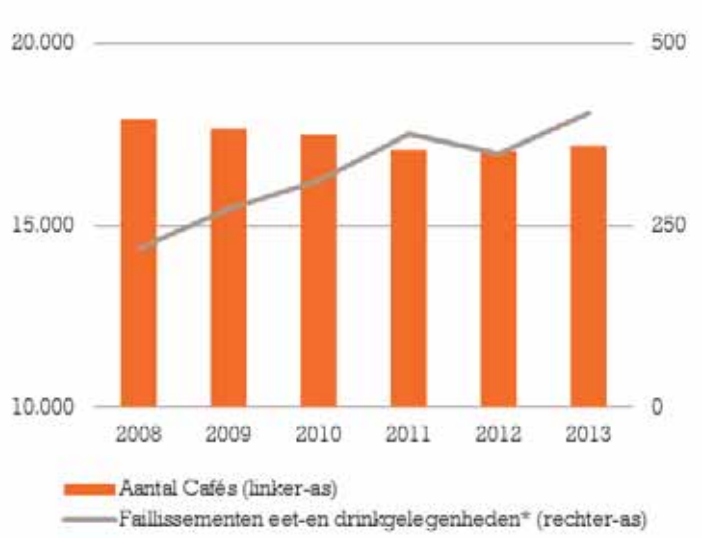


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

Aantal faillissementen blijft op hoog niveau

De horecasector kent veel dynamiek en is onder startende ondernemers geliefd. Het aantal cafés is in 2013 toegenomen ondanks de forse daling in de verkopen. In sommige gevallen blijkt het in de huidige markt lastig om een gezonde bedrijfsvoering te voeren. Gevolg is dat het aantal faillissementen naar verhouding hoog is en dat er ook veel bedrijven zijn die na een aantal jaren zelf de deuren weer sluiten.

Figuur 3 Caféaanbod en faillissementen

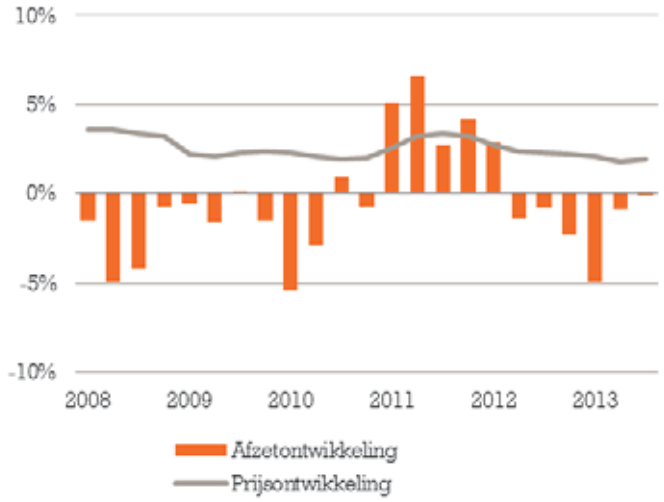


Bron: CBS, Kenniscentrum Horeca, * ING Economisch Bureau raming faillissementen 2013

Cafetaria's pakken draad weer op

- **In 2014 is er naar verwachting weer een lichte verbetering van de afzet in de cafetariabranche.**
- **2013 begon slecht voor cafetaria's, maar het omslagpunt lijkt inmiddels bereikt.**
- **Gemiddelde besteding is redelijk stabiel, het aantal mensen dat een cafetaria, fastfoodrestaurant of lunchroom bezoekt is duidelijk gestegen in 2013.**
- **Aantal faillissementen en opheffingen op hoog niveau.**

Figuur 1 Afzet- en prijsontwikkeling cafetaria's (per kwartaal, 2008 - 3e kwartaal 2013)

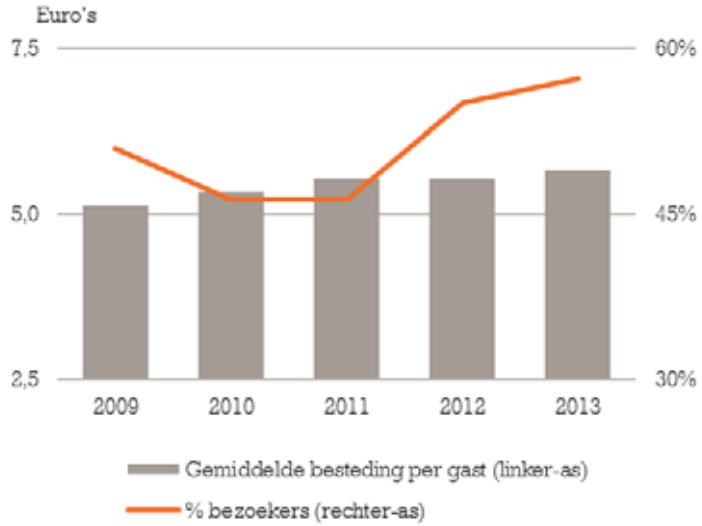


Bron: CBS

Cafetariabranche profiteert in 2013 van goede zomer

Van alle horecabranches is de afzet van de cafetaria's naar verhouding het meest stabiel. Toch zijn er op kwartaalbasis duidelijke schommelingen zichtbaar en was vooral het begin van 2013 niet goed (figuur 1). Sindsdien lijkt de opgaande lijn te zijn ingezet. Voor 2014 is de verwachting dat de afzet in de branche een gematigde groei doormaakt van 1,5%. Daarnaast ligt de prijsontwikkeling tussen de 2% en 2,5%, wat in lijn is met de ontwikkeling van de afgelopen jaren. In de stabilisatie van de verkopen tijdens 2013 speelt de goede zomer een rol. Bijna 65% van de volwassen Nederlanders gaf aan in augustus minimaal één keer per week een cafetaria of andere foodservicegelegenheid te hebben bezocht. Mede daardoor lag het percentage bezoekers in de eerste acht maanden duidelijk hoger dan in voorgaande jaren (figuur 2). Dit was zeker bij snackbars het geval. De gemiddelde besteding per cafetariabezoek is redelijk stabiel en kwam uit op €5,70 over de eerste acht maanden van 2013.

Figuur 2 Bestedingen en bezoekfrequentie (gemiddelde over periode januari-augustus)

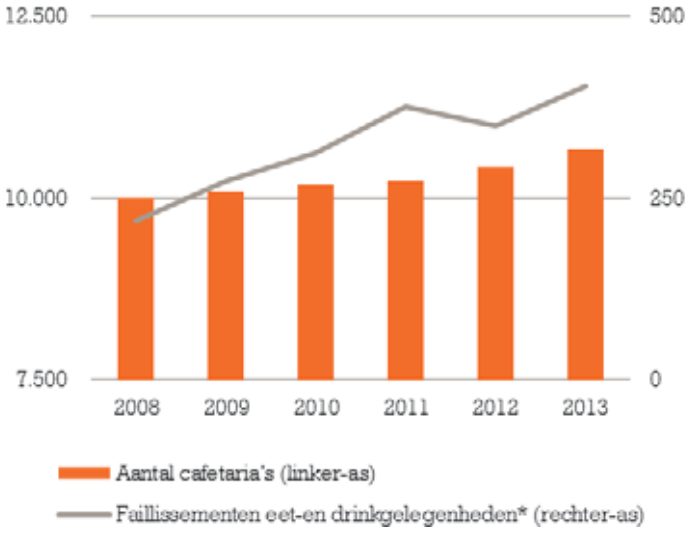


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

Aantal faillissementen blijft op hoog niveau

De horecasector kent veel dynamiek en is ook onder startende ondernemers geliefd. Het aantal cafetaria's maakt dan ook een stijging door terwijl de verkopen van tijd tot tijd onder druk staan. Gevolg is dat het aantal faillissementen naar verhouding hoog is en dat er ook veel bedrijven zijn die na een aantal jaren zelf de deuren weer sluiten.

Figuur 3 Cafetaria-aanbod en faillissementen



Bron: CBS, Kenniscentrum Horeca, * ING Economisch Bureau raming faillissementen 2013

Box: Sectormanager Bouw, Onroerend goed en Leisure

Sectormanager Jan van der Doelen geeft advies
De veranderende buitenwereld: wat kunt u doen?

In de afgelopen 75 jaar is de gemiddelde levensduur van een bedrijf in Nederland gedaald van 75 naar 15 jaar. De verwachting is dat deze levensduur in de komende jaren verder onder druk zal staan. Reden hiervoor is het feit dat veel bedrijven niet in staat blijken om zich op een relevante manier aan te passen aan, sterk, veranderende omstandigheden. 'Survival of the fittest' volgens Darwin: niet de sterksten maar degenen die zich het best aanpassen zullen overleven. Dat geldt ook voor bedrijven. Een verdienmodel dat jarenlang effectief bleek voor een bedrijf zal dat in de toekomst waarschijnlijk niet meer zijn. In ieder geval niet vanzelfsprekend. Zelfs het verdienmodel van een steady onderneming als een bank zal de komende jaren sterk wijzigen, o.m. vanwege veranderende en aangescherpte regelgeving op het gebied van balansmanagement. Ondernemen wordt dus niet alleen het hebben van de focus op een excellente bedrijfsvoering nadat de strategie is bepaald maar veel meer de combinatie van een excellente bedrijfsvoering bij een telkens aangepaste of aan te passen strategie. Met wel de uitdaging om herkenbaar te blijven voor de beoogde doelgroep. Want ook deze doelgroep, doelgroepen of combinaties daarvan zullen veranderen. Zowel qua samenstelling als ook qua behoeften. Wat betekent dit voor uw sector? Om als onderneming effectief te kunnen blijven opereren is het belangrijk om gericht te zijn op de belangrijkste trends. Voor de verschillende sectoren zijn deze:

Hotellerie

Een en de zelfde gast zal niet altijd meer dezelfde behoefte hebben. Het hebben van voldoende informatie over de wisselende behoeften van de gast en het effectief in verbinding zijn met diezelfde gast zal steeds belangrijker worden.

Restaurants

Gasten zijn uit op een telkens unieke beleving. Naast een juist aanbod zouden juist ambassadeur-gasten kunnen worden gebruikt om andere gasten deze beleving te bezorgen. En ook de medewerkers zouden de rol van ambassadeur moeten vervullen.

Cafés, cafetaria's en lunchrooms

Steeds meer komt de concurrentie uit wisselende hoek. Het aanbod neemt toe, de vraag stabiliseert en de uitgaven per bezoek zijn stabiel tot licht dalend. Een uiterst competitieve omgeving vraagt een regelmatige strategieaanpassing om te zorgen dat de gast verrast blijft en daardoor voor uw concept blijft kiezen.



Jan van der Doelen
ING Sectormanager Bouw
Onroerend goed en Leisure

10 Public sector en non-profit

Ceel Elemans



Sectormanager

Edse Dantuma



Sectormanager



Woningcorporaties

Goede doelen

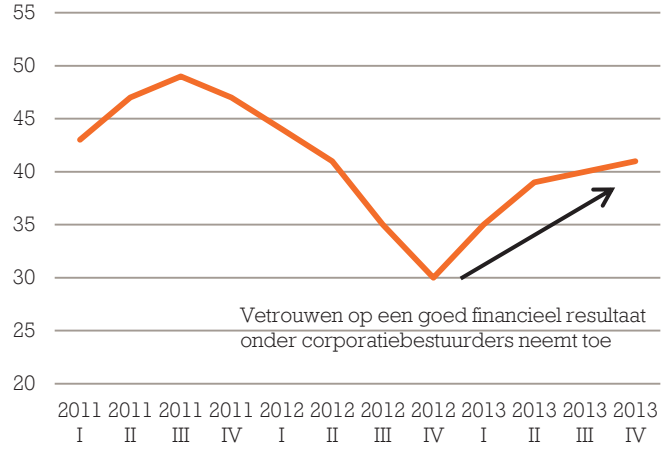
Decentrale overheden

Onderwijs

Hogere eisen en schaarse middelen

- **Public en non-profit instellingen moeten over de gehele linie bezuinigen.**
- **Woningcorporaties hebben weer zicht op een beter financieel resultaat door besparingen en verkoop van woningen.**
- **Gemeenten krijgen meer taken, maar zitten steeds krapper bij kas. Onderwijsinstellingen kunnen daarentegen vanaf 2014 meer investeren in kwaliteit.**
- **De economische stagnatie zet de charitas onder druk. Overheidsbezuinigingen maken de strijd om de goede-doelen-euro nog heviger.**

Figuur 1 Vertrouwensindex woningcorporaties



Bron: Finance Ideas, bewerkt door ING Economisch Bureau

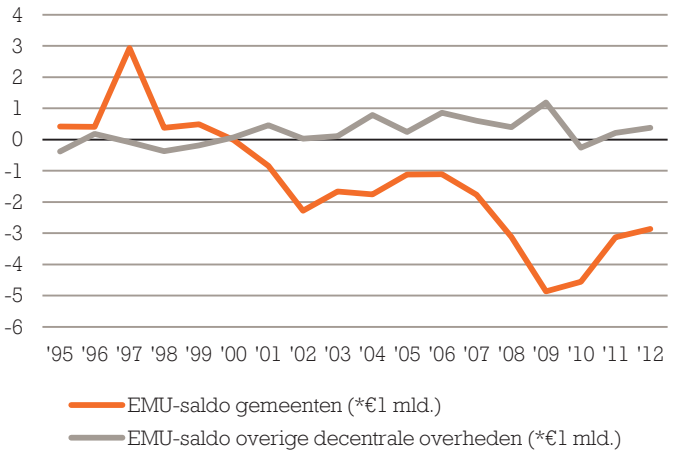
Woningcorporaties: kostenbesparing leidt tot beter resultaat

Belangrijke thema's die corporaties momenteel bezig houden zijn: kostenbesparingen, organisatieontwikkeling en de herziening van de woningwet. De financiële positie van corporaties verbetert hierdoor en de sector krijgt meer vertrouwen in een beter financieel resultaat (figuur 1). De verhoogde verhuurderheffing slaat wel gaten in de investeringsruimte van corporaties.

Gemeenten: meer taken, structurele tekorten

Decentrale overheden halen de broekriem aan. Desondanks kampen gemeenten nog altijd met tekorten (figuur 2) en oplopende schulden. Vooral de stijgende bijstandsuitkeringen

Figuur 2 Ontwikkeling EMU- of vorderingensaldo decentrale overheden



Bron: CBS

drukken zwaar op het budget. Met meer taken in aantocht vormen schaalvergroting, samenwerking en slimmer aanbesteden de sleutel tot succes.

Onderwijs: extra investeringen ondanks crisis

De overheid steekt vanaf 2014 structureel meer geld in het onderwijs om tot betere onderwijsprestaties te komen. Scholen staan voor groeiende financiële uitdagingen door ontgroening, vergrijzing en hogere eisen vanuit overheid en ouders. Meer maatwerk, een heldere positionering, betere aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt en verhoging van studierendement bieden perspectief.

Charitas: strijd om schaarse fondsen wordt heviger

De nu al vijf jaar durende economische stagnatie zet de inkomsten van goede doelen onder druk. Overheidsbezuinigingen maken de strijd om de goede-doelen-euro alleen maar heviger. Uitdagingen voor goede doelen zijn: het ontwikkelen van aansprekende, vernieuwende acties, het aanboren van nieuwe doelgroepen, het beter meten en communiceren van de maatschappelijke impact en het opzetten van partnerships met gelijkgestemde bedrijven.

Door besparing meer focus op verduurzaming

- **Het belangrijkste thema voor corporaties in 2014 is kostenbesparing.**
- **Het financiële resultaat van corporaties verbetert.**
- **Corporaties zetten meer in op verkoop van woningen.**
- **De relatief oude woningvoorraad van corporaties biedt ruimte voor energie efficiency.**

Figuur 1 Belangrijkste thema's komend jaar



Bron: Finance Ideas, bewerkt door ING Economisch Bureau

Belangrijkste thema is kostenbesparing

Belangrijke thema's die corporaties momenteel bezig houden zijn volgens de survey van Finance Ideas, kostenbesparingen, organisatieontwikkeling en de herziening van de woningwet (figuur 1). Naast kostenbesparingen hebben corporaties ook op de volgende zaken hun beleid aangepast:
- beperking van het investeringsprogramma;
- beperking van onderhoudsprogramma's;
- waar mogelijk opvoeren van verkoopprogramma's;
- aanpassing van de huur op mutatiemomenten richting maximaal redelijk niveau;
- een krachtiger aanpak van het scheefwonen.

De financiële positie van corporaties verbetert hierdoor en de sector krijgt ook meer vertrouwen in een beter financieel resultaat (figuur 2).

Extra verkopen verbeteren financiële positie

Recentelijk zijn de regels voor verkoop van corporatiewoningen versoepeld, vooral voor woningen boven de liberalisatiegrens. Corporaties willen ook meer woningen verkopen waardoor de financiële positie verder verbetert.

In 2014 inzetten op verduurzaming

De relatief oude woningvoorraad van woningcorporaties

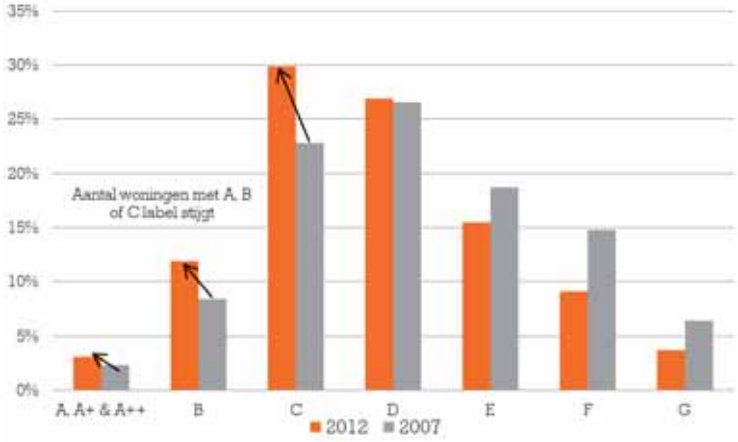
Figuur 2 Vertrouwensindex corporaties



Bron: Finance Ideas, bewerkt door ING Economisch Bureau

biedt veel mogelijkheden om deze energie zuiniger te maken. De gemiddelde corporatiewoning heeft momenteel een C of D-label. Uit het energieakkoord komt € 400 miljoen beschikbaar voor energiebesparende maatregelen voor de sociale huursector. Eerder was er al een bedrag van € 300 miljoen beschikbaar voor een revolverend fonds voor verhuurders. Beide bedragen zijn lang niet genoeg om het gesloten energieconvenant met de sector te realiseren. Hiervoor is een gemiddeld B-label nodig voor alle corporatiewoningen in 2020. Ruim 80% van de corporatiewoningen heeft geen A of B-label. Sinds 2007 is er echter wel een duidelijke verbetering te zien (figuur 3).Om de doelstelling te bereiken is een bedrag nodig van tenminste € 30 miljard. De verhoogde verhuurderheffing slaat wel gaten in de investeringsruimte bij corporaties.

Figuur 3 Verdeling woningen met energielabel



Bron: AgenschapNL

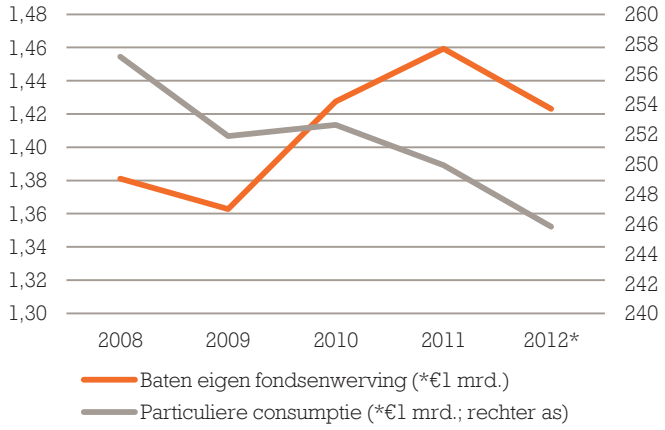
Stagnatie vereist impact en creativiteit

- **Economische stagnatie en overheidsbezuinigingen zetten de inkomsten van goede doelen onder druk.**
- **Leden, donateurs en vrijwilligers zijn steeds lastiger aan de organisatie te binden.**
- **Uitdagingen zijn: het ontwikkelen van aansprekende, vernieuwende acties, het aanboren van nieuwe doelgroepen, het beter meten en communiceren van de maatschappelijke impact en het opzetten van partnerships met bedrijven.**

Strijd om schaarse fondsen wordt heviger

De nu al vijf jaar durende economische stagnatie zet de inkomsten van goede doelen onder druk. Weliswaar namen de baten uit eigen fondsenwerving in 2012 af, deze lagen altijd nog zo'n 3% hoger dan in 2008 (figuur 1). De charitatieve inkomsten steken zelfs ronduit positief af tegen de ontwikkeling van de consumentenuitgaven. Afgaande op de aanhoudend beperkte bestedingsruimte van consumenten en bedrijven, zit een groei van fondsenwerving er voorlopig echter niet in. Bovendien gaat het kabinet vanaf 2014 fors op ontwikkelingssamenwerking bezuinigen oplopend tot €1 miljard in 2017. Daar komt bij dat culturele organisaties door de overheidsbezuinigingen ook meer werk maken van fondsenwerving. De strijd om de goede-doelen-euro wordt dus heviger.

Figuur 1 Ontwikkeling baten eigen fondsenwerving en particuliere consumptie

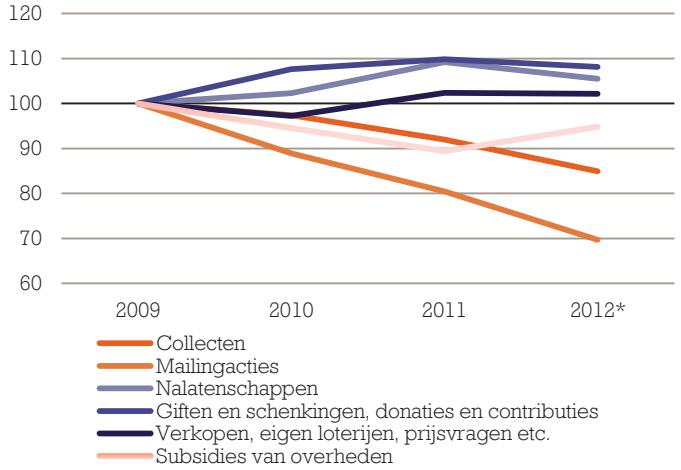


Bron: CBF (*voorlopig cijfer), CBS

Minder binding met vrijwilligers en donateurs...

De tot nu toe beperkte terugval in inkomsten uit overheidssubsidies – de veruit grootste inkomstenbron – hebben goede doelen de afgelopen jaren vooral kunnen compenseren door een toename van donaties en nalatenschappen (figuur 2). Niettemin zijn leden, donateurs en vrijwilligers steeds lastiger aan de organisatie te binden.

Figuur 2 Ontwikkeling baten eigen fondsenwerving en overheidssubsidies (2009=100)



Bron: CBF (*voorlopig cijfer)

...actiematige betrokkenheid en impact gevraagd

Particulieren en bedrijven zijn vaker op zoek naar activiteiten waarmee zij op maatschappelijk gebied zichtbare resultaten kunnen bereiken. Dit gaat vaak in kleinschalige acties binnen 'lokale communities'. Actieve betrokkenheid bij initiatieven is voor zowel particulieren als bedrijven in opkomst. Denk bijvoorbeeld aan: Amsterdam City Swim, Het Glazen Huis van 3FM, Dance4life, Duchenne Heroes en Ropa Run. Voor goede doelen ligt de uitdaging enerzijds in het binden van donateurs en vrijwilligers – bijvoorbeeld met een uitgekiende social media strategie – en anderzijds in het ontwikkelen van aansprekende, vernieuwende acties en het beter meten en communiceren van de maatschappelijke impact.

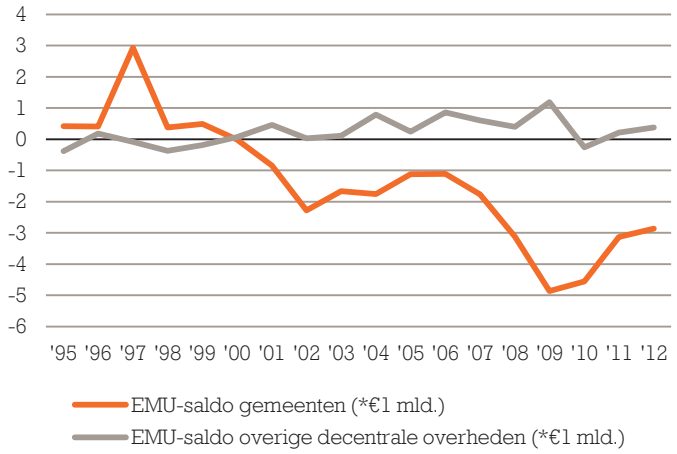
Kansen in zakelijke partnerships

Goede doelen werven een beperkt gedeelte van hun inkomsten onder bedrijven. Bedrijven zijn echter steeds vaker op zoek naar partners met wie zij maatschappelijke en zakelijke doelen op één lijn kunnen brengen. Gezamenlijk optrekken door de inzet van medewerkers voor een maatschappelijk doel kan beide partijen versterken. Het goede doel krijgt gratis expertise en inzet van mensen en de zakelijke partner creëert positieve energie en meer bedrijfsbetrokkenheid bij medewerkers. In de ideale situatie sluiten visie en uitstraling van beide partijen naadloos op elkaar aan. Goede doelen moeten van hun eigen kracht uitgaan, zich verdiepen in de strategie van het bedrijf, vernieuwende projecten opzetten met meerwaarde voor beide partijen en bedrijven proactief en zakelijk tegemoet treden. Een succesvol partnership is een langjarige verbintenis die de nodige wederzijdse investeringen vergt.

Meer taken, minder middelen

- **De toegevoegde waarde van openbaar bestuur en overheidsdiensten daalt in 2014 voor het vijfde jaar op rij.**
- **Gemeenten komen steeds krapper bij kas te zitten, terwijl hun verantwoordelijkheden blijven toenemen.**
- **Schaalvergroting, samenwerking en slimmer aanbesteden vormen de sleutel tot het waarborgen van een goed en betaalbaar voorzieningenniveau.**

Figuur 1 Ontwikkeling EMU- of vorderingensaldo decentrale overheden



Bron: CBS

Overheid krimpt 5 jaar achtereen

Door de economische crisis en de tekorteisen vanuit Brussel krimpen de overheidsbudgetten structureel. Overheden hebben de inkoop van producten en diensten over de hele linie sterk teruggeschroefd en ook het eigen personeelsbestand sinds 2010 met ruim 6% laten krimpen. De instroom van ambtenaren wordt beperkt, terwijl de uitstroom van gepensioneerden toeneemt. Bovendien blijft de loonontwikkeling achter bij de private sector (nullijn). Door de bezuinigingen zal de toegevoegde waarde van openbaar bestuur en overheidsdiensten in 2014 voor het vijfde jaar op rij afnemen. Het is voor het eerst in 45 jaar dat de krimp van de overheid langer dan een jaar aanhoudt.

Gemeenten kampen met structurele tekorten

Decentrale overheden halen over de hele linie de broekriem aan. De uitgaven van gemeenten zijn in drie jaar tijd met € 3,8 miljard gedaald. Behalve op inkoop besparen zij met name op investeringen en grondaankopen. Desondanks kampen gemeenten nog altijd met tekorten en oplopende schulden (figuur 1). Vooral de stijgende bijstandsuitkeringen drukken zwaar op het budget. De totale gemeenteschuld ligt halverwege 2013 bijna € 14 miljard (40%) hoger dan zes jaar geleden. De uitkering uit het gemeentefonds is per inwoner gedaald van € 927 in 2010 tot gemiddeld € 878 in 2013. Vanaf 2015 neemt deze weer toe. De in behandeling zijnde Wet Houdbare Overheidsfinanciën (Wet HOF) gaat vanaf 2017 de tekortruimte voor gemeenten maximeren, in lijn met Europese afspraken. Dit beperkt de beleidsruimte van gemeenten.

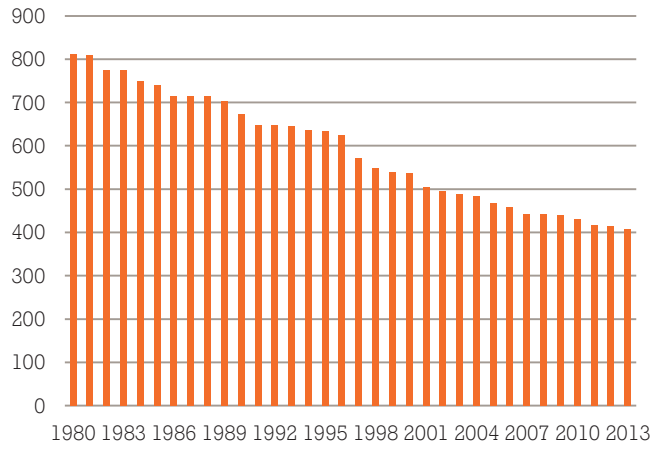
Decentralisatie maatschappelijke ondersteuning

Gemeenten krijgen ook de komende jaren steeds meer taken op hun bordje. Overheveling van jeugdzorg, ondersteuning van ouderen en hulp bij het vinden van werk hebben grote impact. Een minder versnipperde ondersteuning dichter bij de burger is het doel. De beperkte middelen die gemeenten daarvoor gaan ontvangen zullen een versobering van het voorzieningenniveau inhouden. Gemeenten doen er goed aan samen op te trekken, om zo met verzekeraars en burgers voldoende ondersteuning te bieden, kosten te beperken en best practices te delen.

Schaalvergroting en slimmer aanbesteden

De rijksoverheid ziet in schaalvergroting een antwoord op de financiële en organisatorische uitdagingen waar decentrale overheden voor staan. Zo nemen gemeenten nog steeds in aantal af en in omvang toe (figuur 2). De sleutel tot het vergroten van kwaliteit en kosteneffectiviteit ligt onder meer in het slimmer inrichten van (Europese) aanbestedingstrajecten. Gemeenten kunnen deze binnen de bestaande richtlijnen doelgerichter vormgeven. Te vaak worden nog irrelevante eisen gesteld. Gevolg is dat één of meerdere potentiële inschrijvers zich terugtrekken, wat tot onnodig hoge kosten en suboptimale uitkomsten kan leiden.

Figuur 2 Ontwikkeling aantal gemeenten



Bron: CBS

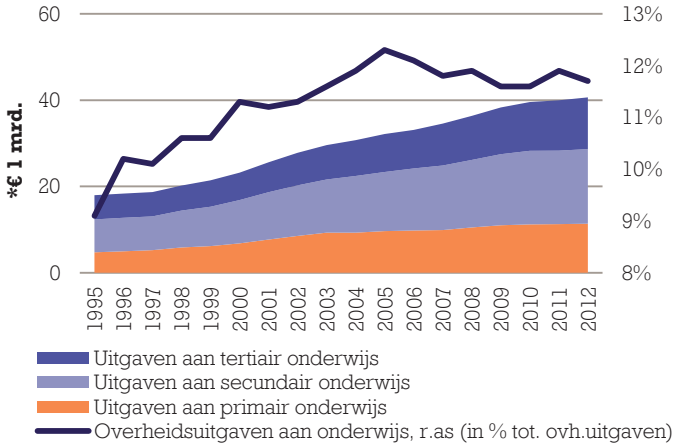
Extra middelen voor kwaliteitsimpuls

- **De overheid steekt vanaf 2014 meer geld in het onderwijs om tot betere onderwijsprestaties te komen.**
- **Scholen staan voor groeiende financiële uitdagingen door ontgroening, vergrijzing en hogere eisen vanuit de overheid en ouders.**
- **Voor PO en VO liggen de uitdagingen in meer maatwerk en een heldere positionering, voor MBO en HO in de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt en verhoging van studierendement.**

Extra investeringen in onderwijs ondanks crisis

Ondanks haar bezuinigingsdrift steekt de overheid vanaf 2014 structureel meer geld in het onderwijs. De relatief beperkte groei van onderwijsuitgaven (figuur 1) wordt hiermee aangepakt. Ambitie is om Nederland in de mondiale top-5 van onderwijslanden te krijgen. Het nationaal onderwijsakkoord en het herfstakkoord hebben het onderwijs ruim een miljard extra opgeleverd.

Figuur 1 Ontwikkeling uitgaven aan onderwijs



Bron: CBS

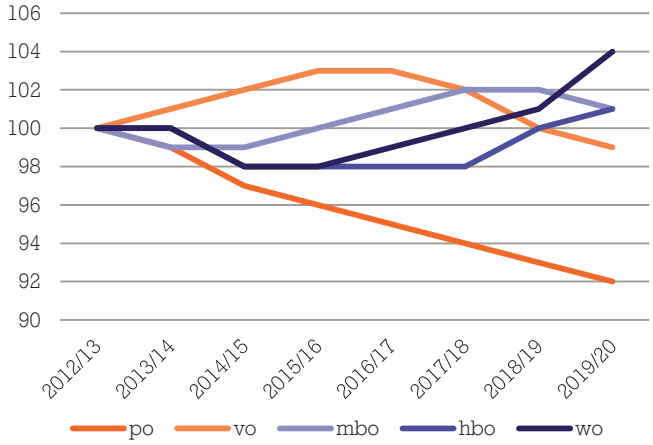
Betere onderwijsprestaties door kwaliteitsimpuls

Centrale investeringsthema's zijn: minder werkdruk, minder administratieve lasten, meer leerkrachten, meer vrijheid, meer kwaliteit en meer waardering. Om de stagnatie in onderwijsprestaties te keren zet de overheid vooral in op verbetering van leerkrachtcapaciteiten. Extra opleiding van leraren moet ervoor zorgen dat in 2017 geen onbevoegde leraren meer voor de klas staan.

Ontgroening en vergrijzing drukken financiën

Een dalend geboortecijfer zorgt momenteel voor minder leerlingen en daarmee lagere inkomsten binnen het basisonderwijs. Een daling die op termijn doorsijpelt in het voortgezet onderwijs (figuur 2). Teruglopende rentabiliteits- en

Figuur 1 Ontwikkeling aantallen leerlingen en studenten naar schoolsoort (2012/'13=100)



Bron: Ministerie van OCW

vermogensposities maken de volgende uitdagingen nog groter: stijgende personeelslasten door een gemiddeld hogere lerarenleeftijd, opvolging van uittredende leerkrachten, en vereiste investeringen in vastgoed en digitalisering. Extra middelen komen voor de onderwijsinstellingen dus als geroepen, temeer daar er de afgelopen jaren fors is bezuinigd.

Maatwerk en heldere positionering nodig in PO en VO

Overheid en samenleving vragen steeds meer van scholen. Onderwijsprestaties worden door ouders vaker langs de meetlat gelegd. Basis- en voortgezet onderwijs doen er daarom goed aan zich duidelijker te onderscheiden en maatwerkoplossingen te bieden die recht doen aan de diversiteit van kinderen. Een visie die uitgaat van eigen kracht en op een gedegen omgevingsanalyse is gebaseerd, is nodig om tot een heldere positionering te komen. Verhoging van transparantie draagt daar ook aan bij; voorbeelden daarvan zijn 'vensters voor verantwoording' en scholenopdekaart.nl .

Samenwerking met bedrijfsleven kans in MBO en HO

Een grote uitdaging voor beroeps- en hoger onderwijs is het verkleinen van de mismatch tussen onderwijs en arbeidsmarkt. Zo bestaan er fricties op het gebied van generalisten versus specialisten en opgedane kennis versus benodigde kennis. Onderwijsinstellingen kunnen: 1. de eigen onderwijsprogramma's verbeteren; 2. met voorlichting en selectie de juiste student op de juiste plek krijgen; 3. actief contact met afgestudeerden onderhouden; 4. werkgevers actief bij onderwijsprogramma betrekken. Strengere selecties en hogere studie-eisen verhogen tegelijkertijd het studierendement.

Box: Sectormanager Public Sector

Sectormanager Ceel Elemans geeft advies
Ondernemen in 2014 is kansen zien en pakken

De duur van de economische crisis maakt dat ook de public sector over de hele linie krimp ervaart. Sommige sectoren worden door bijzondere omstandigheden nog eens extra getroffen. Zo ziet het basisonderwijs door ontgroening het aantal leerlingen afnemen; woningcorporaties worden door de verhuurderheffing zwaar getroffen en genoodzaakt tot stevige besparingen op hun bedrijfslasten en investeringen. Dat heeft effect op de volledige bouwketen. De goede-doelensector merkt dat particulieren en bedrijven minder ruimhartig geven. Overheden zijn als gevolg van bezuinigingstaakstellingen in het regeer- en herfstakkoord bezig met het doorvoeren van forse bezuinigingen.

Ondanks deze lastige marktsituaties die ook nog in 2014 zullen gelden, liggen er kansen in alle sectoren. De kerntakendiscussie dwingt instellingen tot slimmere en gerichte investeringskeuzes. Dat kan leiden tot een grotere zichtbaarheid van overheden, mede ingegeven door de verdere decentralisatie van rijks- en provinciale taken naar gemeenten. Woningcorporaties kunnen door verdere kostenbesparingen en scherpe investeringskeuzes inspelen op de 'groene golf' van verduurzaming en energiebesparing. Met een hoger woongenot en gelijkblijvende woonlasten stel je het huurdersbelang centraal en maken corporaties hun maatschappelijke rol weer zichtbaarder. Daarnaast valt er voor de care- en corporatiesector veel te verdienen bij effectieve samenwerking op het dossier scheiden wonen en zorg in de AWBZ.

Goede doelen zijn bezig met hun positionering: waar leg je de focus, hoe herkenbaar ben je? Wat is er nodig om te komen tot een zichtbaardere impactverbetering van activiteiten die mogelijk zijn door giften van donateurs en bijdragen van sponsors. Welke communicatiestrategie past hier het beste bij?

Het onderwijs in Nederland is van hoog niveau; dat is belangrijk voor het groeivermogen van onze economie. De focus op kennis(-ontwikkeling), innovatie en de toegankelijkheid voor iedereen zijn nodig om onze welvaart verder te kunnen laten groeien. De onderwijsagenda 'van goed naar excellent onderwijs' en het Nationaal Onderwijsakkoord 'de route naar geweldig onderwijs' sluiten hier prima op aan. Onze kenniskracht bepaalt de toekomst van Nederland en is de kurk waar de Nederlandse economie op drijft. Blijvend investeren in onderwijs is cruciaal. Belangrijk daarbij is dat het onderwijsveld meer vraaggestuurd gaat werken, nog meer inzet op studierendement en zo in staat is extra vrijkomende middelen doelgericht in te zetten: meer kwaliteit, hogere waardering en enthousiaste leerlingen, studenten, ouders en ondernemers. Hier liggen voor de hele onderwijsketen ruime mogelijkheden.

In de public sector zal het tonen van ondernemerschap leiden tot verzilvering van kansen en juiste ondersteuning van het maatschappelijk belang. Denken in kansen creëert innovatieve ideeën. Dat is de basis voor een efficiënt en effectief werkende public sector. ING wil als strategisch partner haar visie delen over de belangrijkste sectorontwikkelingen en de impact ervan op uw strategische beleidskeuzes. In individuele klantgesprekken, sectorvisies en ronde tafel bijeenkomsten geeft ING hier concreet invulling aan.



Ceel Elemans
ING Sectormanager Public sector

11 Gezondheidszorg

Erwin Winkel



Sectormanager

Edse Dantuma



Sectormanager



Eerstelijns zorg

Geestelijke gezondheidszorg

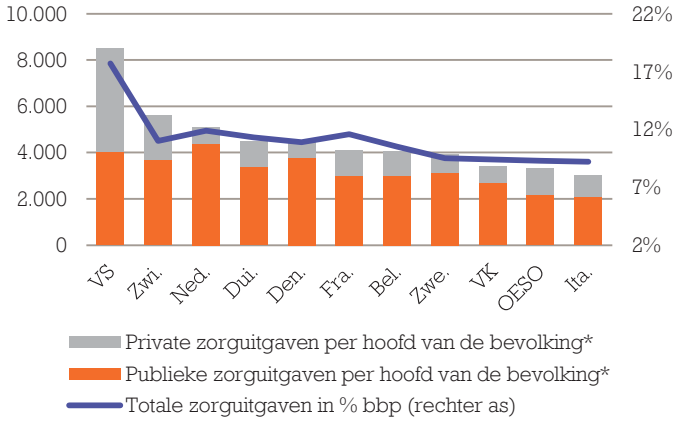
Langdurige zorg

Ziekenhuiszorg

Van groei- naar krimpstrategie

- **De zorg verandert snel: opsplitsing van de AWBZ, een grotere rol voor gemeenten en de eerste lijn en spreiding en concentratie van ziekenhuisfuncties.**
- **De patiënt wordt steeds bepalender: hij vraagt kwalitatief goede en betaalbare zorg dichtbij huis.**
- **Door de focus op kostenbeheersing verandert de zorg van een groei- in een krimpmarkt. Zorgaanbieders zullen hun strategie hierop aan moeten passen.**

Figuur 1 Zorguitgaven per hoofd van de bevolking en in % bbp, 2011



Bron: OESO, *in voor koopkracht gecorrigeerde US dollars

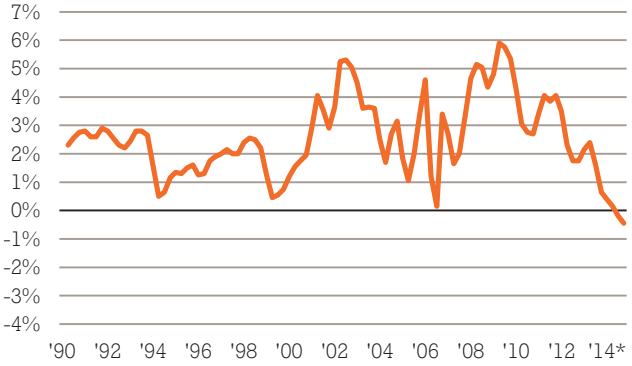
Op weg naar een toekomstbestendige zorg

Nederland heeft wereldwijd de op één na hoogste zorguitgaven ten opzichte van het bbp (figuur 1). Om de zorg betaalbaar te houden en de solidariteit te handhaven zijn politiek en samenleving volop bezig met stelselherzieningen. Grote veranderingen staan op stapel: opsplitsing van de AWBZ, een grotere rol voor gemeenten en zorgverzekeraars, spreiding en concentratie van ziekenhuisfuncties en verlegging van activiteiten door ziekenhuizen en GGZ naar de eerste lijn (substitutie). Op alle fronten worden maatregelen getroffen om het stelsel duurzaam in te richten, en met resultaat: volumekrimp is inmiddels een alledaags fenomeen in de zorg.

Van patiënt naar bewuste consument

De zorggebruiker krijgt meer en meer invloed. Door een kleiner verzekerd pakket en hogere eigen bijdragen zullen

Figuur 2 Ontwikkeling volumemutatie bruto toegevoegde waarde gezondheidszorg



Bron: CBS, *raming ING Economisch Bureau

de ontwikkeling richting klantoriëntatie en de daarbij behorende netwerken sneller van de grond komen. Patiënten gaan namelijk koopgedrag vertonen. Zij gaan bewustere keuzes maken. De keuze van de zorgconsument voor betaalbaarheid, service en kwaliteit zorgt er mede voor dat de zorg in 2014 van groei naar krimp gaat (figuur 2).

Groei van "zorg dichtbij"

Tegelijkertijd is binnen de Nederlandse gezondheidszorg een belangrijke beweging naar zorgverlening dichter bij de zorggebruiker zichtbaar. Om de zorg betaalbaar te houden en kwalitatief te verbeteren, sturen overheid, verzekeraars en aanbieders aan op substitutie van tweedelijns en intramurale zorg door eerstelijns-, extramurale- en zelfzorg. Ook de sociale omgeving van patiënten zal meer bij zorgverlening betrokken gaan worden.

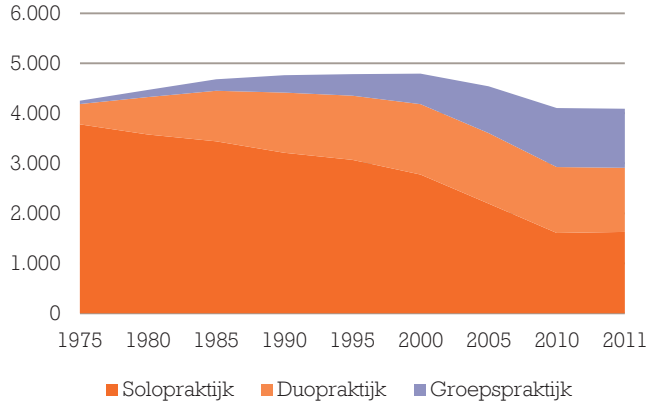
Nieuwe businessmodellen komen op

De zorgmarkt is in beweging. Als gevolg van de transitie naar meer marktwerking nemen de financiële risico's toe. Zorgorganisaties moeten zich duidelijk positioneren en continu aanpassen aan de ontwikkelingen. De toenemende dynamiek leidt onvermijdelijk tot grote verschuivingen in het zorglandschap. Vraaggerichte en efficiënte zorgconcepten – bijvoorbeeld gebaseerd op een franchisemodel – vormen de businessmodellen van de toekomst.

Groei door meer taken en hogere eisen

- **De eerste lijn krijgt binnen het zorgstelsel steeds meer de regie over de laagcomplexe zorg, met de huisarts als regisseur.**
- **Dit leidt tot meer vernieuwing en samenwerking binnen grotere zorggroepen. Er ontstaan zorgbedrijven.**
- **De huisarts ontwikkelt zich tot zorgmanager die zich meer zal richten op preventie en het aansturen van het zorgproces.**

Figuur 1 Ontwikkeling typen huisartsenpraktijken



Bron: Nivel

Substitutie 2e naar 1e en 0e lijns zorg

In het zorgakkoord dat minister, zorgaanbieders en zorgverzekeraars hebben gesloten, neemt de eerste lijn een centrale plaats in, met de huisarts als regisseur. Vanaf 2015 mag de cure nog 1% per jaar groeien. De eerste lijn krijgt daar bovenop 1,5% extra groeiruimte voor substitutie en vernieuwing. Belanghebbende partijen spreken zich unaniem uit voor het verminderen van doorverwijzingen naar de tweede lijn. Behalve vanuit de medisch-specialistische zorg zal ook steeds meer zorg vanuit andere domeinen – zoals GGZ en ouderenzorg – door de eerste lijn worden ingevuld. Andere belangrijke afspraken zijn: het stimuleren van e-health, preventie en zelfzorg en invoering van prestatiegerichte bekostiging in 2015.

Meer groepsvorming binnen eerste lijn

De afgelopen jaren heeft zich een revolutie voorgedaan in het huisartsenlandschap. Van 2000 op 2011 is het aandeel van huisartsen werkzaam in een groepspraktijk van 29% naar 54% gestegen en het einde van deze ontwikkeling is door verdergaande feminisering van het beroep en bijbehorende deeltijd dienstverbanden nog niet in zicht. Huisartsen organiseren zich steeds vaker in grotere, bedrijfsmatig georganiseerde eerstelijns gezondheidscentra, waarbinnen multidisciplinaire teams volgens vaste protocollen eerste- en tweedelijns zorg efficiënt en hoogwaardig kunnen verlenen. Andere eerstelijns zorgverleners, zoals de fysiotherapeut, apotheker, verloskundige en diëtist, maar ook medisch specialisten op consultbasis, nemen meer en meer deel aan dergelijke zorggroepen. Ondersteunende diensten besteden zij in toenemende mate aan gespecialiseerde organisaties uit.

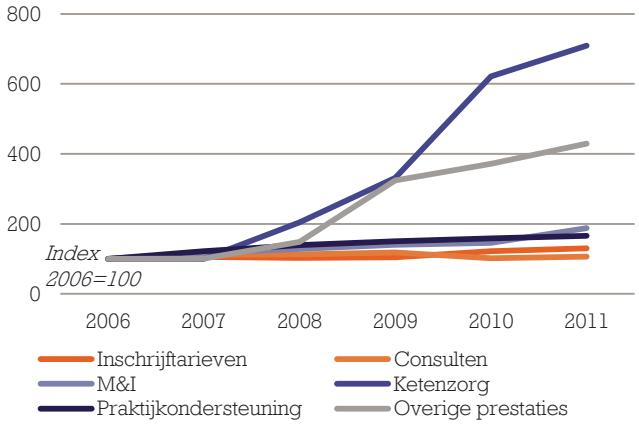
Huisarts wordt zorgmanager

Vanuit hun regiefunctie zullen huisartsen zich steeds vaker tot zorgmanagers ontwikkelen. Met de medewerking van praktijkondersteuners houden zij zich in toenemende mate bezig met preventie en ontwikkeling van zorgpaden en behandelplannen voor de patiënt. De zorgverlening ontwikkelt zich van reactief naar proactief (preventie). Huisartsen gaan in toenemende mate taken delegeren. Alleen op deze manier kan de huisarts het overzicht behouden van de verschillende zorgpaden, het zorgproces van de patiënt, de samenwerking tussen verschillende eerstelijnsdisciplines coördineren en teams aansturen die in zorgpaden participeren.

Groei door regierol, ketenzorg en vernieuwing

Het aantal huisartsbezoeken per patiënt neemt de afgelopen jaren toe. Deze ontwikkeling is ook zichtbaar in een toename van ketenzorg (gestandaardiseerde behandeltrajecten of ''zorgpaden'') en Modernisatie & Innovatie (M&I)-verrichtingen (figuur 2). Verantwoordelijkheden en zorgvolume blijven binnen de eerste lijn toenemen door: taakuitbreiding van huisartsen, langer thuiswonende ouderen, vergrijzing, invoering van de aanspraak basis-GGZ en een steeds kortere ligduur in ziekenhuizen. Ook wil het kabinet laagcomplexe en veel voorkomende zorg onder regie van de eerste lijn brengen.

Figuur 2 Ontwikkeling inkomstenbronnen huisarts



Bron: Vektis

Inspelen op een nieuwe realiteit

- **In het zorgakkoord is afgesproken de bovengemiddelde GGZ-groei te beperken tot 1% vanaf 2015.**
- **De ontwikkeling naar minder intramurale en meer eerstelijns zorg wordt stevig gestimuleerd door invoering van de basis-GGZ met ingang van 2014.**
- **Traditionele instellingen zullen zich moeten aanpassen op de nieuwe krimprealiteit. Bedrijfsmatig georganiseerde GGZ-formules zijn in opkomst.**

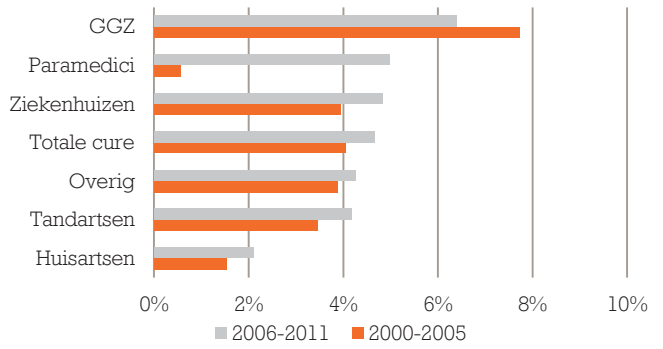
Zorgakkoord heeft ook grote impact op GGZ

Om de bovengemiddelde uitgavengroei in de GGZ (figuur 1) te beteugelen, hebben minister en veld een maximale GGZ-groei van 1% voor de jaren 2015 tot en met 2017 afgesproken. Dit moet onder meer mogelijk worden door: versterking van de huisarts op het gebied van diagnose en doorverwijzing; meer ambulante zorg – in 2020 zal er een derde minder GGZ-bedden zijn dan in 2008 en door invoering van de nieuwe generalistische basis-GGZ die substitutie van tweede- naar eerstelijns GGZ vanaf 2014 moet stimuleren. Verder is afgesproken om gezamenlijk initiatieven te ontplooien gericht op meer kwaliteit, transparantie, destigmatisering, inzicht in zorgvraagzwaarte, e-health, zelfmanagement en eigen herstelvermogen van de patiënt. De eigen bijdrage op GGZ-zorg gaat niet door.

Huisartsen krijgen grotere rol in GGZ

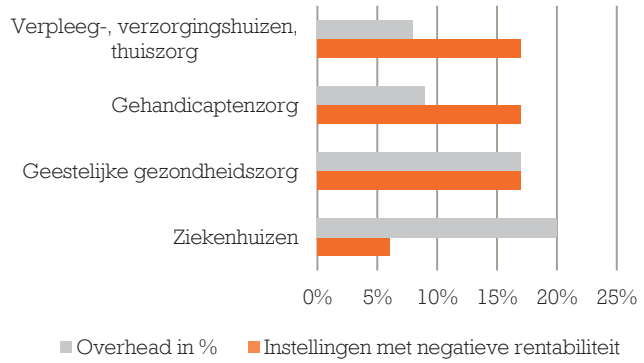
De opsplitsing in eerstelijns basis-GGZ en tweedelijns specialistische GGZ draait om efficiëntere zorgverlening. Een deel van de duurdere tweedelijns zorg zal onder het geneeskundige basisdeel van de Zorgverzekeringswet gaan vallen. Dit zal een versnelling van substitutie en kostenbeperking inhouden. Er ontstaan drie onderdelen: 1. huisartsenzorg met ondersteuning van de poh-GGZ (praktijkondersteuning huisartsen); 2. generalistische basis-GGZ; 3. gespecialiseerde GGZ. Afgesproken is dat 20% van de patiënten die op dit moment in de gespecialiseerde GGZ worden behandeld, vanwege de milde problematiek in de toekomst onder de basis-GGZ zal vallen. Innovatieve behandelingen moeten dit ook steeds vaker voor zwaardere gevallen mogelijk maken. Daarnaast moeten huisartsen patiënten met psychische problematiek vaker zelf gaan behandelen.

Figuur 1 Ontwikkeling zorguitgaven



Bron: CBS

Figuur 2 Aandeel verlieslatende zorginstellingen en aandeel overhead bij zorginstellingen, 2011



Bron: CBS

Krimpmarkt: nieuwe businessmodellen nodig

Traditionele aanbieders zullen nieuwe wegen moeten vinden om aan te haken bij de veranderende omstandigheden. De nieuwe realiteit zet gevestigde businessmodellen onder druk. Een efficiënte bedrijfsvoering is daarbij een voorwaarde om te overleven. De markt bevat nog veel 'lucht' (figuur 2) die er geleidelijk uit zal lopen onder druk van de in 2013 ingevoerde prestatiebekostiging – inclusief kapitaallasten, maar zonder compensatie voor nadelige transitiegevolgen – en scherpere inkoop door verzekeraars.

Franchise: formule voor zorgvernieuwing

Franchise blijkt als organisatiemodel opvallend goed toepasbaar in de verschillende GGZ-segmenten. Bestaande spelers als PSYQ, Indigo, Woonzorgnet en Leo Kannerhuis hebben concepten ontwikkeld die goed aansluiten bij de huidige trend naar meer focus op toegankelijke eerste lijnszorg, preventie, kwaliteit en minder overbehandeling. Verder staan doorlopende innovatie, R&D, e-health en klanttevredenheid centraal bij deze concepten. Franchise biedt bestaande en nieuwe organisaties een vraaggerichte, platte en efficiënte organisatiestructuur die samenwerking èn schaalvergroting mogelijk maakt, terwijl overhead beperkt kan blijven. Dit sluit goed aan bij de eisen vanuit overheid en zorgverzekeraars (zie ook het ING-rapport ''Franchise in zorg'').

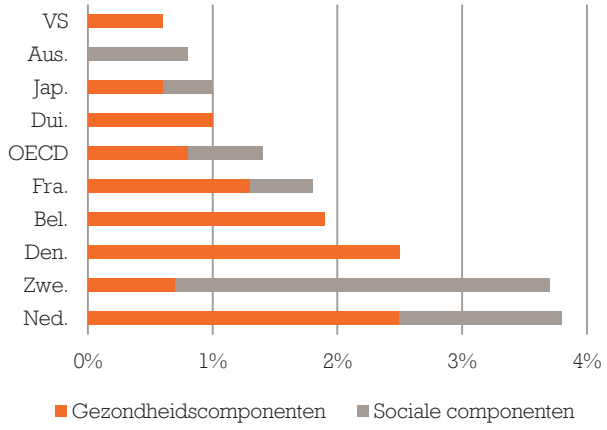
Focus verschuift van aanbod naar vraag

- **Een nieuw stelsel moet de langdurige zorg efficiënter en kwalitatief beter maken. Het aandeel collectief gefinancierde langdurige zorg wordt fors kleiner.**
- **Ouderen zijn steeds welvarender geworden, krijgen andere voorkeuren, waardoor maatwerk vereist is en de concurrentie toeneemt.**
- **Samen met het scheiden van wonen en zorg maakt dit een strategische heroriëntatie voor veel instellingen noodzakelijk.**

Minder kosten, meer kwaliteit en meer participatie

Het stelsel van langdurige zorg en ondersteuning gaat op de schop. Doel is kwaliteitsverbetering, meer burgerparticipatie en inperking van de collectieve uitgavenstijging. Oftewel de 3 D's: *Deinstitutionalisering* – zorg moet niet aanbod-, maar vraaggestuurd zijn om mensen in staat te stellen zo lang mogelijk in de eigen omgeving te blijven wonen. *Deprofessionalisering* – het versterken en benutten van sociale samenhang en maatschappelijke betrokkenheid. De overheid springt alleen bij wanneer mensen vanuit hun sociale netwerk onvoldoende steun krijgen. *Decollectivisering:* Nederland is internationaal koploper in collectieve financiering van langdurige zorg. Deze uitgaven zijn 2,5 keer zo hoog als het OESO-gemiddelde (figuur 1). Zonder ingrijpen dreigt het collectieve bbp-aandeel door de vergrijzing te verdubbelen.

Figuur 1 Publieke uitgaven aan langdurige zorg, als % van bbp (2009 of dichtstbijzijnde jaar)

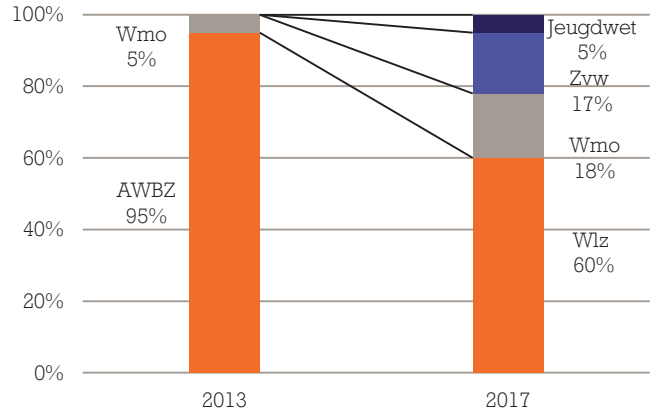


Bron: OESO

AWBZ gaat op in WLZ, Wmo, Zvw en Jeugdwet

Van de huidige uitgaven aan langdurige zorg wordt 35% per 2015 naar Wmo en Zvw overgeheveld en gaat de intramurale AWBZ-zorg naar de nieuwe Wet langdurige zorg over (Wlz; figuur 2). Extramurale verpleging en persoonlijke verzorging

Figuur 2 Opsplitsing uitgaven langdurige zorg in 2013 en 2017



Bron: Ministerie van VWS

die nauw met verpleging samenhangt, komen onder de nieuwe aanspraak eerstelijns wijkverpleging (Zvw) te vallen. Begeleiding en ondersteuning aan huis vallen vanaf 2015 onder de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo) die de gemeenten uitvoeren. De Wlz omvat de langdurige, intensieve zorg voor mensen die niet zelfstandig kunnen wonen, zoals de zwaardere gehandicaptenzorg en verpleeghuiszorg.

Welvarende ouderen kiezen vaker voor private zorg

Tussen 1993 en 2010 is het netto vermogen van ouderen in doorsnee meer dan verviervoudigd. De verwachting is dat de welvaart van ouderen in 2025 niet veel van het huidige beeld zal afwijken. Een groeiend aantal ondernemers speelt goed in op de veranderende behoeften van welvarende en beter opgeleide ouderen. De vraag naar zorg aan huis en nieuwe woonvormen zal blijven groeien. Voor traditionele verzorgingshuizen is het cruciaal een kwalitatief onderscheidend en doelmatig zorgconcept aan te bieden.

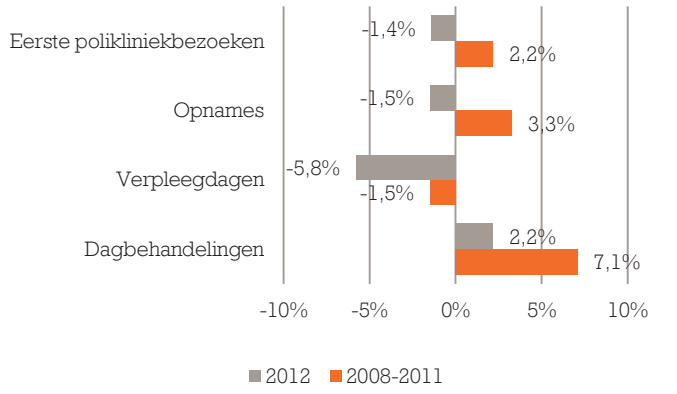
Strategische heroriëntatie noodzaak door vraaguitval

Cliënten gaan hun ''woon/zorg-consumptie'' in de portemonnee voelen. Ze zullen minder vaak het gehele servicepakket afnemen en hogere eisen gaan stellen. Op lange termijn zal de groeiende vraag naar zorg in vertrouwde omgeving de verzorgingshuiscapaciteit met zo'n 30% doen slinken. Leegstand wordt steeds zichtbaarder. Woonvormen voor kwetsbare ouderen met een behoorlijke zelfredzaamheid komen in ontwikkeling. Tegelijkertijd nemen de financiële risico's voor instellingen toe doordat de kapitaallastenvergoeding stapsgewijs productieafhankelijk wordt. Deze ontwikkelingen maken een strategische heroriëntatie voor veel instellingen noodzakelijk.

Kiezen of delen in krimpmarkt

- **Ziekenhuizen staan voor flinke uitdagingen: prestatiebekostiging, herintroductie macrokostenbeheersing, convenanten, kritische verzekeraars en verzekerden en een krimpende productie.**
- **Er vindt een consolidatie van ziekenhuisorganisaties plaats, ziekenhuislocaties blijven tot nu toe overeind.**
- **Om tot een onderscheidend en toekomstbestendig zorgaanbod te komen, kunnen scherpere portfoliokeuzes niet uitblijven.**

Figuur 1 Ontwikkeling ziekenhuisproductie



Bron: NVZ

De beste zorg op de juiste plek

Na het Beheersmodel Medisch Specialisten (BMS) en het Hoofdlijnenakkoord is de cure-sector met politiek en verzekeraars deze zomer overeengekomen de volumestijging in de ziekenhuiszorg te beperken tot maximaal 1% per jaar van 2015 tot en met 2017. Verder is besloten tot kortere contracteer- en declaratiecycli, een integraal macrobudget voor medisch specialisten en ziekenhuizen, minder verspilling en onnodige praktijkvariatie en meer transparantie, kwaliteit en doelmatigheid. De beste zorg moet op de meest logische plek georganiseerd worden. Dit kan, afhankelijk van de behandeling, een verschuiving van tweede naar eerste lijn inhouden, maar bijvoorbeeld ook van specialist naar verpleegkundig specialist of physician assistant.

Van groei naar krimp

De invoering van het BMS en de afspraken in de verschillende convenanten hebben een einde gemaakt aan de stevige groei van ziekenhuiszorg. In 2012 is de zorgproductie gekrompen, terwijl deze de vijf jaar daarvoor 5% per jaar groeide. Voor het eerst in lange tijd is in 2012 het aantal eerste polikliniekbezoeken gedaald (figuur 1). Ook het aantal opnames en verpleegdagen en de groei in dagbehandelingen zijn afgenomen. De gemiddelde groei in zorgomzet bedroeg bij algemene ziekenhuizen nog slechts 0,4%.

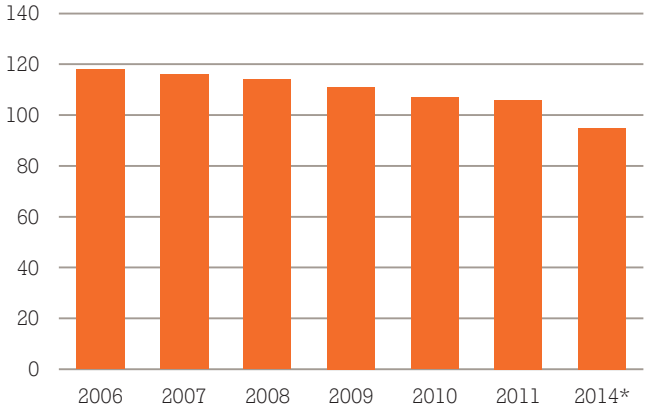
Verzekeraars en verzekerden steeds selectiever

Overige oorzaken van de krimp zijn te vinden in de trend naar meer dagbehandelingen en een kortere ligduur, de daarmee gepaard gaande substitutie door de eerste lijn en stijgende eigen risico's voor verzekerden die hun zorguitgaven steeds kritischer tegen het licht houden. Daarnaast dragen zorgverzekeraars in toenemende mate zelf het risico over hun schadelast, wat hen tot een selectievere zorginkoop aanzet. Zij sturen aan op een concentratie van complexe acute zorg op 12 plekken in het land. Het kabinet wil bovendien dat de niet-complexe acute zorg in eerste of zogenoemde anderhalve lijns centra gaat plaatsvinden, al dan niet op een ziekenhuislocatie. Dit leidt tot herverdeling van volumes binnen regio's en tot substitutie van de tweede naar de eerste lijn. Het transitiebedrag (vangnet) dat ziekenhuizen gedurende twee jaar voor de invoering van prestatiebekostiging compenseert, zal in 2014 niet meer bestaan. De productie wordt dan leidend voor de omzet. Ziekenhuizen die met dalende vraag en tegenvallende inkomsten vanwege de prestatiebekostiging te maken hebben, zien zich genoodzaakt personeel af te laten vloeien.

Keuze voor onderscheidend aanbod

Afschaffing van het bouwregime, marktliberalisering en introductie van prestatiebekostiging hebben tot meer financiële risico's voor ziekenhuizen geleid. Zij zoeken elkaar steeds vaker op om sterker te staan in de huidige marktdynamiek en vorm en inhoud te geven aan het regionale capaciteit- en middelenvraagstuk (figuur 2). Het aantal locaties neemt echter niet af. Samen met eerste lijn en verzekeraars zullen ziekenhuizen een onderscheidend en toekomstbestendig aanbod moeten creëren om te overleven in de krimpmarkt. Scherpere portfoliokeuzes kunnen hierbij niet uitblijven.

Figuur 2 Ontwikkeling aantal ziekenhuizen



Bron: CBS, *inschatting KPMG o.b.v. voorgenomen fusies

Box: Sectormanager Zorg

Sectormanager Erwin Winkel geeft advies
Ondernemen in 2014 is kansen zien en pakken

De zorgmarkt is in een snel tempo nu toch echt een krimpmarkt geworden. Het is nog maar kort geleden dat we dachten dat de bomen ook in de zorg tot in de hemel zouden reiken. De rap veranderende marktomstandigheden worden primair veroorzaakt door gewijzigs overheidsbeleid. In de Cure (ziekenhuizen, ggz) zien we dat zorgverzekeraars, binnen overigens nog steeds groeiende uitgavenkaders, scherper zijn gaan inkopen. In deze sector zien we een regionale herstructurering van de beschikbare capaciteit. Dit zet druk op de volumes. In de Care zien we een totale transformatie. De overheid trekt zich hier in sneltreinvaart terug. Een derde van de totale capaciteit (met name aan de onderkant van de markt) moet in een tijdsbestek van drie à vier jaar worden afgebouwd. In de eerstelijns zorg (huisartsen, paramedici, thuiszorg) zien we ruimte voor groei. Hier liggen de uitdagingen vooral in het adequaat managen van het zorgproces omdat er diverse taken bijkomen.

Het managen van krimp stelt andere eisen aan zorgorganisaties: focus, terug naar de kern, voldoende flexibiliteit creëren in je organisatie. Als zorgbestuurder niet altijd een leuke handschoen om op te pakken, maar stil zitten en niets doen betekent onder deze omstandigheden gewoonweg dat je over een tijdje out of business bent. Of in het minst erge geval dat je de regie kwijtraakt over je eigen toekomst. Ondanks de lastige marktomstandigheden zijn er ook kansen. Hogere kwaliteit, lagere kosten gaan prima samen in de zorg. Het zijn vooral de traditionele verdienmodellen die onder druk staan, wat ruimte geeft aan nieuwe, innovatieve businessmodellen als bijvoorbeeld franchise. Kansen dienen zich lokaal ook aan in de samenwerking tussen woningcorporaties en zorginstellingen. De afbouw van de intramurale capaciteit is in veel gevallen een gezamenlijk dilemma omdat de instelling domweg huurt van de corporatie.

Ook banken reageren steeds nadrukkelijker op de veranderende omstandigheden in de zorgmarkt. Dat is niet verwonderlijk, aangezien de belangen groot zijn en de risico's nemen navenant toe. Het eerste ziekenhuis is inmiddels failliet. Nog niet zo lang geleden had niemand dat voor mogelijk gehouden. De gezondheidszorg wordt een gewone bedrijfstak en zorginstellingen worden door financiers ook steeds meer als een 'gewoon' bedrijf gezien. U zult het als zorgbestuurder wel herkennen. Gesprekken met banken gaan veel meer dan voorheen over de strategie van uw organisatie, focus (= kiezen), over vragen of de competenties wel in huis zijn om de krimp te managen, welke maatregelen getroffen worden om de exploitatie op orde te brengen, of de organisatie wel voldoende bestuurbaar is?

De meeste zorgaanbieders sturen financieel nog steeds op resultaat en vermogensvorming. Dit is echter niet wat een zorginstelling uit de gevarenzone zal houden. Voldoende sturing op liquiditeit wel. 'Cash is King'. Uw financierbaarheid moet nu prominent op uw agenda staan. ING bezoekt de komende maanden bijvoorbeeld al haar relaties in de Care sector. Wij gaan met onze klanten in gesprek over de toekomst, de impact van de transitie op de organisatie, welke maatregelen inmiddels getroffen zijn. Ons doel is daarbij de strategische positie van de organisatie en om onze klanten te helpen te overleven in de snel wijzigende omgeving.

ING wil als strategisch partner haar visie delen over de belangrijkste sectorontwikkelingen en de impact ervan op uw strategische beleidskeuzes. In individuele klantgesprekken, sectorvisies en ronde tafel bijeenkomsten geeft ING ook in 2014 concreet invulling hieraan.



Erwin Winkel
ING Sectormanager Zorg

Contactpersonen

ING Sectormanagement

Sasja van As-Winters	Zakelijke dienstverlening	06 30 28 41 63
Arnold Koning	Industrie	06 52 31 46 05
Bert Woltheus	Industrie	06 27 00 66 24
Jan van der Doelen	Bouw, onroerend goed & leisure	06 55 81 22 15
Machiel Bode	Transport en logistiek	06 54 22 77 30
Dirk Mulder	Groot- en detailhandel	06 11 38 09 71
Marinus van der Meer	Groothandel	06 50 69 25 95
Cor Bruns	Agrarische sector	06 54 31 33 14
Kees van Vliet	Agrarische sector	06 55 79 88 31
Ceel Elemans	Public en non-profit	06 54 78 82 83
Erwin Winkel	Gezondheidszorg	06 83 64 24 27

ING Economisch Bureau

Henk van den Brink	Agrarische sector	020 563 95 06
Edse Dantuma	Gezondheidszorg, public en non-profit	020 652 36 43
Max Erich	Detailhandel	020 564 70 46
Thijs Geijer	Detailhandel & leisure	020 563 48 75
Rico Luman	Transport, logistiek en groothandel	020 563 98 93
Ferdinand Nijboer	Zakelijke dienstverlening	020 652 34 50
Maurice van Sante	Bouw en onroerend goed	020 576 85 47
Jurjen Witteveen	Industrie	020 563 44 39

Disclaimer
De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichthouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. Deze publicatie is louter informatief en mag niet worden beschouwd als advies. ING Bank N.V. betrekt haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijke zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

De tekst is afgesloten op 4 december 2013.


ouw Woningcorporaties Eerstelijns zorg Advocatu
oodspeciaalzaken Sierteelt Hotels Goede doelen
of Infrasector Luchtvervoer Non-food Kleding Gro
urige zorg Flexbranche Metaal Onderhoudsmarkt
uivel Cafés Onderwijs Ziekenhuiszorg Assurantiet
ranche Grondstoffen Woninginrichting Intensieve
et-zelf Transportmiddelen Consumentenelectronic
ountancy Voedingsmiddelen Woningbouw Wegtra
Woningcorporaties Eerstelijns zorg Advocatuur Che
peciaalzaken Sierteelt Hotels Goede doelen Geest
asector Luchtvervoer Non-food Kleding Groenten
org Flexbranche Metaal richting Accountancy Voe
roducten Supermarkten Akkerbouw Woningcorpo
innenvaart Voedingsmiddelen Foodspeciaalzaken
org Notariaat Rubber en kunststof Infrasector Luch
ecentrale overheden Langdurige zorg Flexbranch
apitaalgoederen Schoenen Zuivel Cafés Onderwij
ische industrie Installatiebranche Grondstoffen W
ureaus Machinebouw Doe-het-zelf Transportmidd
erzorging Automotive Accountancy Voedingsmido
upermarkten Akkerbouw Woningcorporaties Eers
aart Voedingsmiddelen Foodspeciaalzaken Sierte
riaat Rubber en kunststof Infrasector Luchtvervoe

ING