



Rabobank



Rabobank Cijfers & Trends BrancheBarometer

Metaalproductenindustrie

Samenwerken met uw klant werkt!

Eindfabrikanten vragen meer en meer ontwikkelcapaciteit en knowhow van toeleveranciers in de metaalproductenindustrie. Het flexibel en met goede kwaliteit produceren zijn geen onderscheidende zaken meer, maar steeds vaker een must. De kerncompetentie 'techniek' moet gecombineerd worden met markt- en materiaalkennis en een verkoopapparaat met slagkracht. Het delen van kennis en samenwerking met de klant is daarin een kansrijke optie. Twee (of meer) weten immers meer dan één.

Perspectief

Sentiment gematigd positief in 2015

De in 2013 in gang gezette sentimentsverbetering in de metaalproductenindustrie zet door in zowel dit jaar als in 2015. Ook neemt de investeringsbereidheid bij Nederlandse ondernemers verder toe. De diversiteit in de metaalproductenindustrie is echter groot en de verschillen evenzo. Van belang is het sentiment in de eindmarkt die bediend wordt. Overall neemt de vraag toe, maar staan prijzen nog onder druk door harde competitie. Per saldo verwacht de Rabobank dat de productie in 2015 met circa 2,5% zal toenemen.

Middellange termijn: keuzes maken

De snelle ontwikkeling in technologieën zorgt voor een nieuwe blik op het verdienmodel. Zo worden intelligente ICT-oplossingen in de communicatie met de klant én in specifieke situaties de vervanging van metaal door bijvoorbeeld kunststof of composiet vaker werkelijkheid. Het ontwikkelen en vermarkten van specifieke kennis/competenties is daarbij cruciaal om (strategisch) toeleverancier te zijn of te worden. Kansrijk is verder de export naar landen als Duitsland en België, doordat ook in deze landen meer zaken uitbesteed worden aan toeleveranciers. Tegelijkertijd is het vraagstuk 'exporteren' een enorme uitdaging door de relatief geringe schaalgrootte van Nederlandse MKB-bedrijven. Doordat de binnenlandse vraag naar verwachting beperkt zal groeien, vraagt mogelijke expansie letterlijk grensverleggend denken en handelen.



VOLUME



SENTIMENT



PROGNOSE

Trends

- Verkleining van seriegroottes en verkorting van doorlooptijden;
- Toenemende vraag naar hoogwaardige, samengestelde producten;
- Communicatie tussen machines (smart factory) wordt steeds belangrijker;
- Eindafnemers doen een groter beroep op de ontwikkelingscapaciteit van toeleveranciers;
- Ontwikkeling en (experimenteel) gebruik van nieuwe productietechnieken zoals 3D-printing.

Kansen en bedreigingen

- Specialisatie in niches op basis van onderscheidende kennis, flexibiliteit en technologie;
- Kostenreductie en optimalisatie van productie door samenwerken met klanten en toeleveranciers;
- Hogere productiviteit, snelheid en flexibiliteit door automatisering en manarm produceren;
- Beter gebruikmaken van exportpotentieel;
- Het aantrekken en behouden van specifieke (technische) competenties;
- Steeds hogere eisen aan ICT-omgevingen;
- Concurrentie uit lagelonenlanden en heroverweging van de productielocatie bij afnemers.

Blog door: *Corné Kranenburg, Sectormanager Industrie*

Maakt technische kennis het verschil?

Heeft u ook zo veel passie voor en kennis van techniek? In gesprekken met ondernemers ervaar ik die gedrevenheid bijna altijd. Deze gesprekken zijn vaak zó inspirerend, dat ik soms overweeg zelf nog een echte bètastudie te doen ... Natuurlijk is een grote focus op techniek ontzettend belangrijk. Die zorgt voor vernieuwingskracht, engineeringpower en een prominente positie van de Nederlandse maakindustrie in veel verschillende markten.

Ook in uw branche is de laatste jaren veel aandacht geweest voor techniek, vooral in combinatie met het efficiënt vervaardigen van producten. En dat heeft iets moois opgeleverd! Want weet u welk Europees land binnen de sector Industrie de hoogste productiviteit heeft in euro's toegevoegde waarde per gewerkt uur? Dit vraag ik geregeld in lezingen bij klanten. Ik krijg dan vaak antwoorden als Finland of Duitsland. Maar het juiste antwoord zal u verbazen: Eurostat heeft berekend dat Nederland op één staat met maar liefst met 51,9 euro, terwijl de EU-28 uitkomt op 32,4 euro toegevoegde waarde per gewerkt uur. Slim produceren en voortdurend processen verbeteren zorgt dus voor een duidelijke podiumplaats.

Waar doet u het eigenlijk voor?

De ondernemer met een constructiebedrijf bij wie ik recent op bezoek was, weet alles van techniek en materialen en

heeft een mooie 'lean en mean' productiehal. Op mijn vraag waar de staalplaat bij het volledig CNC-gestuurde boorsysteem precies voor gebruikt gaat worden door zijn klant, werd het stil. En dat terwijl belangstelling voor en nieuwsgierigheid naar uw markt uw onderneming kan verrijken. Weet u exact wie uw klant is, wat diens behoefte is en hoe u hem kunt ontzorgen? Waarvoor uw product gebruikt wordt en waar uw afnemer wakker van ligt bij de vervaardiging van zijn product? En nog belangrijker: hoe u met uw producten en diensten bijdraagt aan een goede nachtrust van uw klant?

Techniek en de vernieuwing ervan is dus van belang. Hier wordt veel over gepraat en er ontstaan volop initiatieven door diverse partijen, georganiseerd in bijvoorbeeld kennisclusters. En terecht. Maar de andere kant is: als u uw klant en diens markt doorgrondt, kunt u met al die (innovatieve) technieken een nóg grotere meerwaarde bieden. Wat zal uw klant goed slapen!



Meer weten?

Bel of mail dan met Corné Kranenburg
06 - 105 15 898

C.Kranenburg@rn.rabobank.nl
www.rabobank.nl/kennis