

ABN AMRO INVENTARISEERT VERSPAANSECTOR WAARNA NEVAT EN FPT-VIMAG MET BEDRIJVEN IN GESPREK GAAN

‘OVER WIE ZE ZIJN EN WAAR ZE NAARTOE KUNNEN GROEIEN’

Verspaners hoeven niet per se op korte termijn aan de slag te gaan met hun businessmodel. Daarvoor gaat het de ondernemingen momenteel te goed. En dat blijft nog wel even zo. Belangrijk is echter wel dat ze bepalen wie ze (willen) zijn, en zich bewust zijn van de maatschappelijke ontwikkelingen die op hen afkomen. En daar hun strategie op afstemmen. Dat maakt deze metaalbewerkers toekomstbestendiger. Om hen daarbij te helpen heeft ABN AMRO een inventarisatie gemaakt van typen verspaners en trends, in opdracht van NEVAT en FPT-VIMAG. Die gaan daarmee het persoonlijke gesprek aan met de ondernemers.

DOOR MARTIN VAN ZAALEN

Het gaat de verspanende industrie goed. De sector – marktomzet circa € 2 miljard euro per jaar, 815 bedrijven met in totaal >10.000 fte – beleeft gouden tijden. Heel belangrijk in dat succes is chipmachinefabrikant ASML die bij heel veel van deze – veelal kleine – ondernemingen een significant aandeel in de omzet heeft. Voorts groeide afgelopen jaren de afzet in andere machinebouwmarkten en de medisch-technologische sector ook met dubbele cijfers. En die voorspoed houdt nog wel even aan, zo is de inschatting van ABN AMRO.

PUNT OP DE HORIZON

Die heeft, in de persoon van sector banker industrie David Kemps, een onderverdeling op hoofdlijnen gemaakt van de typen verspaanbedrijven en geïnventariseerd welke belangrijke maatschappelijke trends spelen die invloed kunnen hebben op de toekomst van de verspaners. Dit in opdracht van de brancheorganisaties NEVAT en FPT-VIMAG. Die willen aan de hand van de uitkomsten persoonlijke gesprekken met de ondernemers voeren, om hen zicht te geven op een punt op de horizon waar ze de komende vijf jaar naartoe kunnen werken. Waarbij Kemps direct benadrukt dat ‘verbeteren op je plaats’ ook een heel goede strategische keuze kan blijken: ‘Je als bedrijf, binnen je huidige positie, verder professionaliseren en je onderscheidend vermogen beter etaleren’, omschrijft hij dat.

TYPEN VERSPANERS

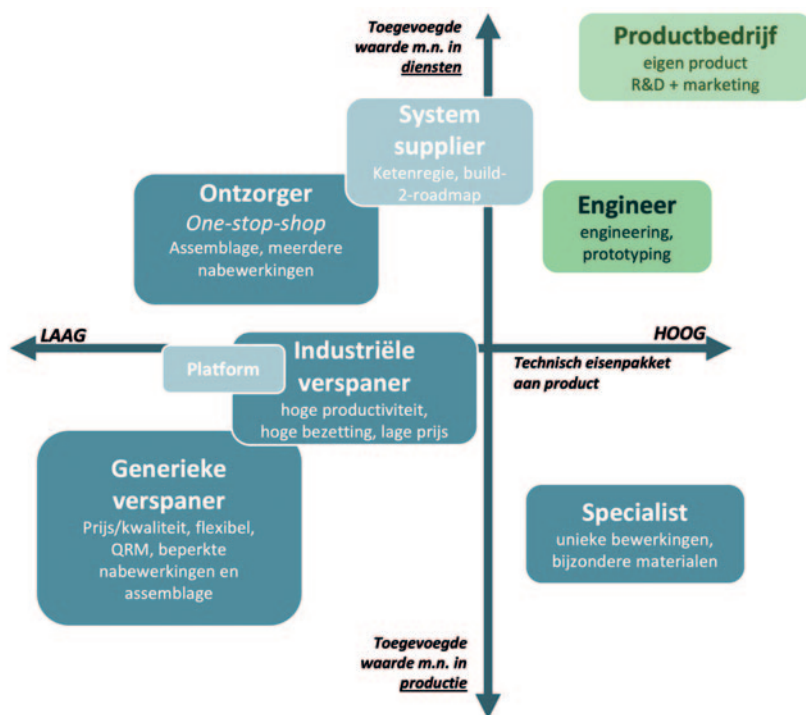
Heel veel verspaanbedrijven vallen – ‘min of meer, maar nooit volledig’ – in een categorie die Kemps duidt met ‘Generieke Verspaner’. ‘Het zijn

veelal kleinere, regionale bedrijven die bovenal flexibel en vakkundig zijn en zich toeleggen op kleinere series. Ze reageren

snel op een vraag van een klant, willen ontzorgen, en doen desgewenst re-engineering, wat nabewerking en wat assemblage. Met als achterliggend doel machine-uren te verkopen. Ze investeren dan ook vooral in automatisering en willen graag die kosten kunnen factureren.’ Daartegenover zet Kemps de ‘Industriële Verspaner’. Vaak grotere ondernemingen die zich richten op de grotere series en flink investeren in cleanrooms, in hoogvolume, inline geautomatiseerde machines van een hoge nauwkeurigheid en in digitalisering. ‘Die willen vooral een lage stuks prijs bieden. Meer service – zoals industrialisatie en het meeleveren van productiedocumentatie – is mogelijk, maar wel tegen een meerprijs.’ Een derde belangrijk verspanertype dat Kemps noemt is de ‘Ontzorgers’. ‘Met het aanbieden van een one-stop-shop willen zij verdienen aan diensten rondom verspanen. Verkoop van machine-uren is niet meer hun primaire inkomstenbron.’ Binnen de categorie ‘System Supplier’ vallen enkele grotere ketenregisseurs als NTS en VDL ETG, die bovenal de klant willen ontzorgen met een veelheid aan diensten en productietechnologieën, waar verspanen er slechts één van is.

GEEN PIJLEN GETEKEND

In een kruisdiagram met alle typen heeft hij dus bewust ‘geen pijlen ingetekend’. ‘Het doel van de



Typologieën in de verspaning: producteisen versus toegevoegde waarde. Bron: ABN AMRO

inventarisatie en de gesprekken die de brancheorganisaties willen gaan houden, is niet dat de verspaners per se in beweging komen. Het belangrijkste is dat ze zich goed bewust zijn welk type bedrijf ze zijn en nagaan of ze daar ook naar handelen. Het zou voor een Industriële Verspaner bijvoorbeeld onverstandig zijn te investeren in een 3D-metaalprinter die vooral goed ingezet kan worden voor klantspecifieke, kleine series.’ Maar, voor ondernemers met groeiambities kan het interessant zijn die beweging naar Industriële Verspaner te maken en dus te investeren in machines, automatisering, digitalisering en professionalisering van de bedrijfsvoering. ‘Voor dat type bedrijven is momenteel, ondanks de stijgende rente en inflatie, veel en goedkoop geld voorhanden van externe investeerders, family-offices, beleggingsfondsen en grote, internationale private equity-bedrijven. Die zien in dit businessmodel perspectief, de kans om mee te liften op de aanhoudende groei van de semicon – en dan met name ASML – en de productiviteitsgroei door digitalisering.’

CONGRUENT ZIJN

Voor de Generieke Verspaners, met hun gerichtheid op ambachtelijkheid, kleine series en ontzorgen, zou wel eens een uitholling van de marges in het verschiet kunnen liggen. ‘Want als hightech

uitbesteders meer gaan standaardiseren, zouden ze wel eens werk kunnen kwijtraken aan die Industriële Verspaner die door de hogere bezettingsgraad, meer robots en operationele focus het toch goedkoper kan. Ook is er veel 'interne concurrentie': erg veel verspaners bevinden zich in min of meer hetzelfde kwadrant en hebben weinig onderscheidend vermogen. Deze uitwisselbaarheid maakt hun positie tegenover de grote uitbesteders kwetsbaar.'

Waarbij Kemps meteen aantekent dat dit type

TRENDS

Kijkend naar de maatschappelijk trends is verduurzaming voor de verspaners belangrijk, maar ook niet meer dan dat, meent Kemps. 'De verspanende industrie is niet heel energie-intensief. Toch moet de sector er rekening mee houden dat de komende jaren strengere eisen gesteld worden aan het verduurzamen van de eigen processen en het in kaart brengen van de herkomst van de metalen die ingekocht worden plus de duurzaamheid daarvan. Op de langere termijn zullen

arbeidsmarkt, de demografische ontwikkelingen met de hoge migranteninstroom, de geopolitieke spanningen (en de lokalisering die daarmee samenhangt) en de cybersecurityproblematiek. Allemaal zaken die van invloed zijn op de verspaner, en dan afhankelijk van het type dat hij nu is, dat hij wil zijn en waarop hij zijn strategische keuzes afstemt.

PERSOONLIJK GESPREK

Deze maand komt het rapport 'Verspaning: groeiende vraag en vers kapitaal industrialiseren de sector' gereed. Aan de hand daarvan gaan de branchemanagers Edwin Dekker van NEVAT en George Wels van FPT-VIMAG het gesprek aan met de verspaners onder hun leden. Een opzet waarover is nagedacht, aldus Kemps: 'Want zonder meer een rapport publiceren met een aantal algemene toekomstscenario's voor de verspanende industrie heeft geen zin. Daarvoor zijn de bedrijven onderling te verschillend en dus zullen ze zich er niet in herkennen. Bovendien worden die vooral in beslag genomen door de waan van de dag. Juist door ondernemers even uit die werkomgeving te halen en het persoonlijke gesprek aan te gaan over wie ze zijn en waar ze de komende vijf jaar naartoe kunnen groeien, kun je ze helpen hun bedrijven toekomstbestendiger te maken.' ●

● www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights

● www.nevat.nl

● www.fpt-vimag.nl

'BELANGRIJKE VOOR NU IS DAT JE CONGRUENT BENT IN JE PROFILERING'

verspaner het vooralsnog qua marge dikwijls beter doet dan de Ontzorgers en de System Supplier. 'Belangrijker voor nu is dan ook dat je congruent bent in je profilering. Dat je weet wat voor type bedrijf je bent en daar ook naar handelt. De personeelsschaarste is groot in de industrie. Wanneer je inzet op het ontzorgen door ook het arbeidsintensieve, maar eenvoudige assemblagewerk op je te nemen, moet je arbeidsmarktcommunicatie zich richten op bijvoorbeeld het aantrekken van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.'

de energietransitie en de overgang naar een meer circulaire economie echter wel impact hebben. Elektrische voertuigen bevatten bijvoorbeeld minder verspanende delen, maar stellen nieuwe eisen aan lichtgewicht materialen en elektronica. En de markten kunnen in omvang verschuiven, van bijvoorbeeld de automotive en de vliegtuig-industrie naar – vanwege de vergrijzing – de medische technologie en naar het repareren en upgraden.'

Andere trends die Kemps ziet zijn onder andere de – aanhoudende – krapte op de technische

Finding Solutions. Cooperating as Partners. Sharing Passion.

You are the expert in your field. And we'll treat you as one. Working as partners, we share our knowledge and experience with you. This results in solutions that move us jointly towards the future.



For more information, visit
pepperl-fuchs.com



Your automation, our passion.

PEPPERL+FUCHS