

Economische tegenwind vraagt om waakzaamheid groothandel

Het aantal faillissementen in de groothandel is in 2012 flink toegenomen. Economische tegenwind zorgt in diverse sectoren voor krimpende handelsstromen. Dit resulteert niet alleen in minder omzet voor groothandels, maar vraagt ook om waakzaamheid op het gebied van werkkapitaal. Aanpassing van het verdienmodel kan noodzakelijk zijn om winstgevendheid en continuïteit te waarborgen. Belangrijk daarbij is een integrale benadering van het werkkapitaalbeheer.

Economische tegenwind eist tol...

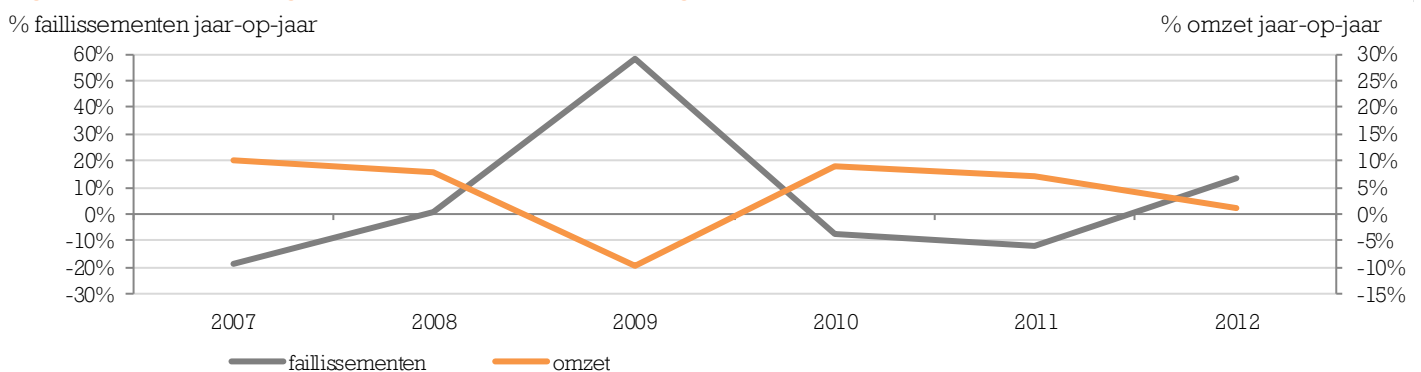
Gedurende 2012 steeg het aantal faillissementen in de groothandel met ruim 13% ten opzichte van het voorgaande jaar. Daarmee keert de sector qua faillissementen weer terug naar het niveau van de jaren 2009 en 2010. Duidelijk is dat de economische tegenwind opnieuw haar tol eist. Na een vlot herstel van de omzet in 2010 en 2011 verdween het afgelopen jaar de groei. Het CBS meldt nog wel een stijging van de omzet van de totale sector van 1,3% over geheel 2012, maar deze is voor de groothandel relatief gering. Daarnaast was deze groei prijs gedreven en daalde het volume. Overheden en consumenten bezuinigen en ook bedrijven opereren uitermate voorzichtig.

...en vraagt om waakzaamheid...

De economische neergang veroorzaakt uiteraard niet alleen in de groothandel slachtoffers. Diverse sectoren kenden een aanzienlijke groei in het aantal faillissementen in 2012. Volgens cijfers van het CBS nam het aantal faillissementen in Nederland met ruim 20% toe ten opzichte van 2011. Daarmee overstijgt 2012 het 'rampjaar' 2009 gemeten in aantallen faillissementen. Ook de Nederlandse Credit Manager Index verkeerde het afgelopen jaar lange tijd in een dip door onder meer een toename van het aantal problematische schulden en afschrijvingen.

Met name de hernieuwde terugval in vraag blijkt voor veel ondernemers een lastige horde. Niet langer kan worden uitgegaan van oude patronen van hernieuwde trendmatige groei. Deze nieuwe economische werkelijkheid vereist een grote mate van flexibiliteit en alertheid op het gebied van planning en voorraadbeheer. In het tweede en derde kwartaal van 2012 was sprake van olopemde voorraden in de sector groothandel. Pas in het vierde kwartaal werden deze weggewerkt. Hogere voorraden hebben uiteraard hun weerslag op het benodigde werkkapitaal binnen een onderneming.

Figuur 1 Ontwikkeling omzet en faillissementen in groothandel



Bron: CBS

Box 1 Vinger aan de pols

Op het vlak van werkkapitaalbeheer is in de huidige economische situatie waakzaamheid geboden. Groothandels doen er goed aan de vinger aan de pols te houden en de situatie in hun branche nauwlettend te volgen. Vragen die hierbij naar voren komen zijn o.a.:

- Hoe ontwikkelen de betalingsgewoontes zich binnen specifieke sectoren?
- Wat is de concentratie in de debiteurenportfolio (sectoren en individuele bedrijven)?
- Wat zijn de voorspellingen ten aanzien van de omzet in specifieke sectoren?
- Hoe ontwikkelen omzet en voorraden zich binnen het assortiment?
- Kan de inkoop tijdig worden aangepast aan veranderingen in de vraag?

Ontwikkelingen in de debiteurenportefeuille kunnen dienen als een early warning signal. Het is zaak voor de onderneming op de juiste wijze te reageren op deze waarschuwingssignalen. Belangrijk is daarbij (in de relatie met afnemers) zakelijkheid voorop te stellen.

...en gerichte actie

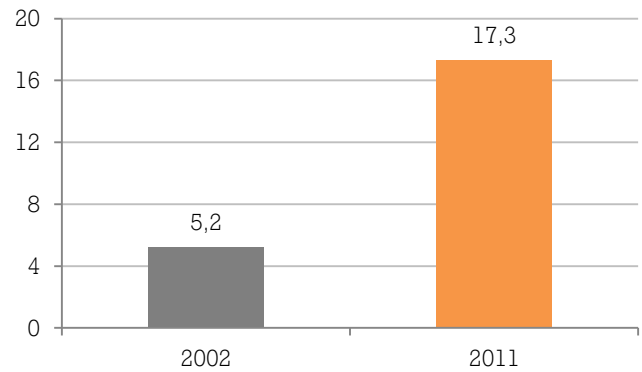
Het nauwgezet volgen van ontwikkelingen die het werkkapitaal en daarmee ook de winstgevendheid en continuïteit van de onderneming raken, is zeker in de huidige situatie van levensbelang. Het gaat er echter uiteindelijk om de juiste acties te ondernemen om de organisatie door deze zware economische storm te leiden. Aanpassing van het verdienmodel kan daarbij noodzakelijk zijn. Belangrijk is een integrale benadering van het werkkapitaalbeheer.

Klanten en afzetmarkten

In box 1 werd al gemeld dat het belangrijk is de debiteurenportefeuille nauwlettend te volgen. Verbeteringen zijn mogelijk door investeringen en overige inspanningen te focussen op de meest kansrijke sectoren. Dit in combinatie met de juiste keuze wat betreft geografische afzetmarkt(en). Om de neergang dicht bij huis enigszins te ontlopen wordt steeds vaker gezocht naar exportbestemmingen buiten Europa. Opkomende economieën zoals de BRIC landen. Dichter bij huis biedt Turkije ondernemers nieuwe mogelijkheden om hun afzet te kunnen laten groeien. Groothandels zijn hierin vaak voorlopers.

Naast het zien van kansen dient echter ook rekening gehouden te worden met risico's. Bijvoorbeeld wanneer de focus van de onderneming wordt verlegd naar andere sectoren of geografische afzetmarkten. In het geval van export zijn dit bijvoorbeeld valuta- en landenrisico's.

Figuur 2 Totale uitvoer vanuit Nederland naar BRIC-landen* (in mld euro)



Bron: CBS (wederuitvoer en uitvoer NL product).

*BRIC = Brazilië, Rusland, India en China

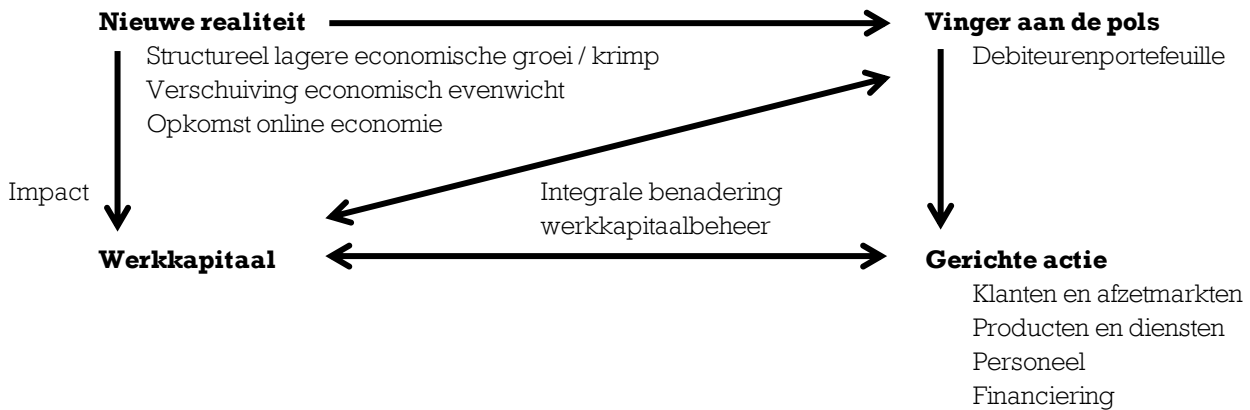
Daarnaast zal expansie naar nieuwe markten ook vragen om extra werkkapitaal en aangepast voorraadbeheer. Verder kunnen betalingsgewoontes per markt sterk variëren. Afwegingen omtrent expansie naar nieuwe markten zijn dus niet alleen vanuit strategisch en commercieel perspectief belangrijk, maar ook vanuit het oogpunt van werkkapitaalbeheer.

Producten en diensten

Het product- en dienstenportfolio hangt uiteraard nauw samen met de keuze voor bepaalde afzetmarkten. De juiste afstemming en stroomlijning van het aanbod op huidige en toekomstige markten biedt de onderneming betere groeikansen en voordelen op het gebied van werkkapitaalbeheer. Door variatie in de voorraad te verminderen kan het kapitaalbeslag van de voorraad gereduceerd worden en de gemiddelde omloopsnelheid worden verhoogd. Actief assortimentsmanagement moet er voor zorgen dat continu monitoring plaatsvindt en dat tijdig kan worden ingespeeld op veranderingen in de markt.

Daarnaast is een verdere ontwikkeling van het dienstenpakket een belangrijke manier voor groothandels om toegevoegde waarde en onderscheidend vermogen te vergroten. Dankzij een bloeiende online economie ontstaan steeds meer kansen in e-fulfilment. Het hoeft daarbij niet alleen om de logistieke afhandeling te gaan. Ook ondersteuning op ICT gebied (zoals het aanbieden van web platforms of productfotografie) kunnen waardevolle aanvullende diensten zijn. Omzet en marge kunnen worden verhoogd zonder een groot beslag op werkkapitaal.

Figuur 3 Nieuwe realiteit vraagt om waakzaamheid, actie en integraal werkkapitaalbeheer



Bron: ING Economisch Bureau

Personeel

Personeel wordt ook wel het belangrijkste werkkapitaal van een onderneming genoemd. Zonder goed personeel zal het moeilijk worden om strategische aanpassingen in het verdienmodel op de juiste wijze uit te voeren. Zowel kwantitatief als kwalitatief zijn de juiste capaciteiten nodig. De nieuwe economische realiteit vraagt om flexibilisering. Er kan gedacht worden aan het creëren van een flexibele laag om schommelingen in marktvaart op te vangen. Bij flexibilisering kan echter ook worden gedacht aan 'het nieuwe werken'. Door thuiswerken toe te passen en flexplekken te creëren is het mogelijk om het aantal benodigde werkplekken, kantoorruimte en faciliteiten terug te brengen. Bijkomend voordeel is dat dit extra liquiditeit oplevert.

Financiering

Hoewel veel van de besproken veranderingen op termijn geld opleveren, zijn in bepaalde gevallen investeringen vereist om een transitie te kunnen maken. Er zijn meerdere mogelijkheden om dit te financieren. Naast rekening-courant of een lening kan gedacht worden aan factoring (financiering o.b.v. uitstaande debiteuren). Ook een sale en lease-back constructie behoort tot de mogelijkheden om kapitaal vrij te maken zodat de onderneming zich kan concentreren op haar business. Dit vergroot de mogelijkheden om expansie in kansrijke markten te financieren.

Meer weten?
Kijk op ING.nl/zakelijk
Of bel met

Jarco de Bruin,
ING Commercial Finance
030 65 93 317

Erik Racké,
ING Commercial Finance
030 65 93 309

Max Erich,
ING Economisch Bureau
020 56 47 046

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?
Ga naar ING.nl/economischepublicaties

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. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk 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. Overnemering 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.