

Sectorprognose – 20 maart 2018

## Groeitempo industrie naar lagere versnelling

*Groecijfers industrie blijven robuust in 2018, maar het topjaar 2017 wordt niet geëvenaard*

De industrie heeft in 2017 een goede prestatie neergezet. De productie nam toe met 3,9% en dat is de sterkste toename in zes jaar. De export was weer eens de aanjager van deze groei. Voor 2018 is het beeld iets anders. De Nederlandse exportgroei vertraagt licht in 2018 en 2019. Dat vertaalt zich in een lager groeipad voor de industrie.

### Mondiale economische groei houdt aan

Wat gaat 2018 voor de industriële ondernemer brengen? De groei van de mondiale economie houdt in ieder geval aan. Dat is een goede basis. ABN AMRO denkt dat de economische groei in de VS en de eurozone doorzet in de komende jaren. Een handelsoorlog lijkt onwaarschijnlijk, want zo'n gevecht is negatief voor alle betrokkenen. De kans hierop is wel toegenomen de laatste tijd. De staat van de Chinese economie vormt nog steeds een risico. Want economische schokken in China kunnen een sterk negatieve invloed hebben op de mondiale economie, de handelsstromen en uiteindelijk ook de industriële bedrijvigheid. We [verwachten niet dat de Chinese economie een harde landing](#) gaat meemaken dit jaar. ABN AMRO gaat er wel vanuit de geleidelijke groeivertraging doorzet.

### Druk op Nederlandse industriële export

De [verwachtingen voor de mondiale economie voor 2018 en 2019](#) zijn gunstig voor de Nederlandse industrie. De sector heeft een groot belang bij een groeiende mondiale economie, met een toename van de buitenlandse vraag naar het Nederlands industrieel product tot gevolg. De Nederlandse economische groei versnelt in lichte mate mede dankzij aantrekkende consumentenbestedingen. De groei van de export en de bedrijfsinvesteringen vertragen licht. Begin 2018 zijn veel industriële ondernemers tevreden over het economisch klimaat en de buitenlandse orderpositie. De relatief [zwakke dollar ten opzichte van de euro](#) tot en met 2019 is echter ongunstig voor onze export naar de VS en dat is een belangrijke handelspartner. De export naar de VS kan bovendien verder onder druk komen te staan door een toename van protectionisme.

### Volumegroei industrie per branche

|                       | 2017        | 2018        | 2019        |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|
|                       | %mutaties   |             |             |
| <b>Industrie</b>      | <b>3,9%</b> | <b>3,5%</b> | <b>2,9%</b> |
| Chemie                | 1,5%        | 3,0%        | 2,5%        |
| Rubber/kunststof      | 6,6%        | 5,0%        | 4,0%        |
| Basismetaal           | 1,3%        | 1,8%        | 1,0%        |
| Metaalproducten       | 3,0%        | 2,8%        | 2,3%        |
| Elektrotechnisch      | 11,6%       | 7,5%        | 6,5%        |
| Elektrische apparaten | 6,6%        | 5,5%        | 5,0%        |
| Machines              | 14,6%       | 10,5%       | 9,0%        |
| Transportmiddelen     | 14,7%       | 9,5%        | 8,5%        |
| Meubels               | -0,8%       | 1,0%        | 0,5%        |

Bron: ABN AMRO Sector Advisory

### Kerncijfers Nederlandse economie

|                            | 2017        | 2018        | 2019        |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
|                            | %mutaties   |             |             |
| BBP                        | <b>3,2</b>  | <b>3,3</b>  | <b>2,6</b>  |
| - Particuliere consumptie  | <b>1,9</b>  | <b>2,2</b>  | <b>2,3</b>  |
| - Overheidsconsumptie      | <b>0,9</b>  | <b>3,0</b>  | <b>2,7</b>  |
| - Investerings             | <b>6,1</b>  | <b>5,7</b>  | <b>4,0</b>  |
| - Uitvoer                  | <b>5,8</b>  | <b>5,2</b>  | <b>4,6</b>  |
| - Invoer                   | <b>5,2</b>  | <b>5,7</b>  | <b>5,0</b>  |
| Consumentenprijzen (HICP)  | <b>1,4</b>  | <b>1,6</b>  | <b>2,5</b>  |
| Werkloosheid (% ber. bev.) | <b>4,9</b>  | <b>3,8</b>  | <b>3,5</b>  |
| <b>Valuta:</b>             |             |             |             |
| - EUR/USD (eindejaars)     | <b>1,20</b> | <b>1,20</b> | <b>1,30</b> |
| - EUR/GBP (eindejaars)     | <b>0,88</b> | <b>0,85</b> | <b>0,86</b> |

Bron: CBS, TR Datastream, [prognoses ABN AMRO Economisch Bureau](#)

### Personeelstekort treft alle branches

In de [sectorprognose van januari 2018](#) stelden wij de vraag ‘wie gaat het maken in de industrie?’. Want het is voor veel industriële ondernemers momenteel een hele toer om geschikt personeel te vinden (en ook te behouden). Het personeel – om de orders te vervullen – is schaars en dat zet druk op de arbeidsmarkt. Het aantrekken van getalenteerde werknemers blijft in de toekomst voor veel bedrijven een uitdaging. Want er komt een nieuwe generatie aan die andere omgangsvormen heeft. In het rapport [‘Generatie Z op de fabrieksvloer’](#) concluderen we dat het MKB radicaal anders moet gaan werven, want de traditionele vormen van personeelwerving volstaan niet meer. Het is duidelijk dat de menskant weer sterk in de aandacht staat in de industrie. Naast de *field labs* en *smart hubs* zijn er ook *skills labs*, die de koppeling met scholen moeten maken en waarbij (toekomstige) medewerkers en ondernemers alvast samen worden gebracht.

### ‘Fit for growth’

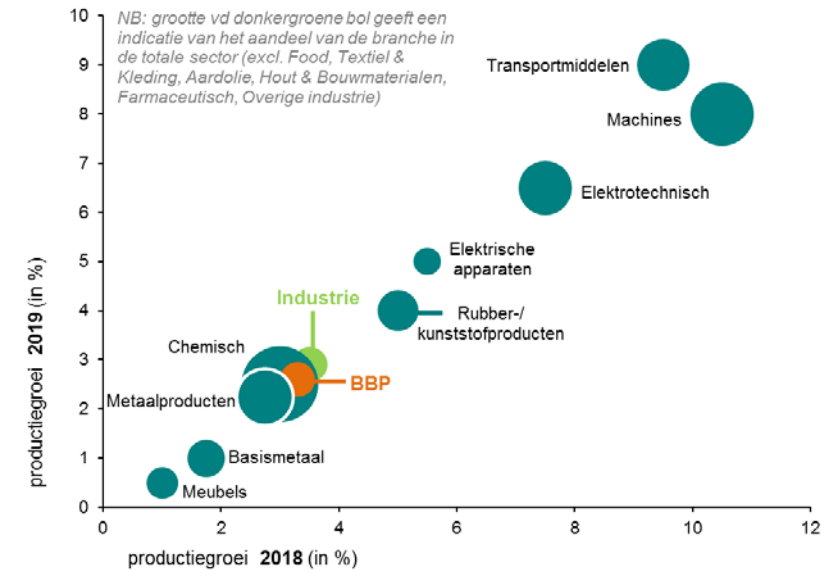
De sector transformeert. Robots, 3D en IoT zijn inmiddels bekende trends en termen. Bedrijven worden meer-en-meer digitaal en elk bedrijf heeft hierin zijn eigen tempo. Per saldo brengt het meer groei en dat kan druk leggen op bedrijven in de gehele keten. Want kunnen toeleveranciers de snelle groeiers in de keten wel bijbenen? Zijn zij in staat om met hun bestaande capaciteit hun klanten –

die steeds meer orders plaatsen en hogere eisen aan kwaliteit, levertijd, *traceability* en onderhoud stellen – goed te blijven bedienen? Het levert deze toeleveranciers flink wat nieuwe vraagstukken op, waar ze niet direct een passend antwoord op kunnen vinden. Het vergt hoe dan ook een professionaliseringsslag. De vraag is dan of de strategie nog bij de nieuwe rol past. Bovendien verandert er in organisatorisch opzicht het één en ander. Het legt druk op partijen in de hele keten en de vraag is of iedereen daar wel voldoende op voorbereid is.

### Risico’s komen vooral vanuit buitenland

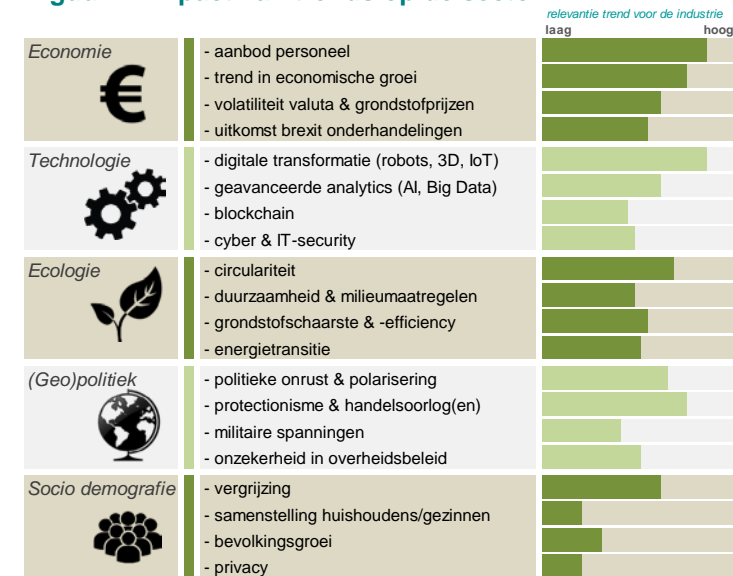
De groei van de mondiale economie en de wereldhandel zijn belangrijk voor de industrie. Deze internationale afhankelijkheid zorgt ervoor dat de industrie gevoelig is voor (economische en/of geopolitieke) schokken in het buitenland. Want protectionisme en handelsoorlogen werken negatief door in de export. Ook kan de sector het zich niet veroorloven om achter te blijven bij de technologische ontwikkelingen. Smart Industry en 3D-printing staan hoog op de agenda, terwijl op vlakken zoals big data en blockchain de initiatieven zich vooralsnog in de experimentele fase bevinden. Op het gebied van ecologie is vooral circulariteit bovengemiddeld belangrijk en de industrie heeft hier als [katalysator van de circulaire transitie](#) een voortrekkersrol. Tot slot is vergrijzing een belangrijk thema, want de gemiddelde leeftijd van de werkzame personen in de sector is hoger dan het landelijk gemiddelde.

Figuur 1: Volumeprognoses 2018 vs. 2019



Bron: ABN AMRO Sector Advisory

Figuur 2: Impact van trends op de sector



Bron: ABN AMRO Sector Advisory

| (% volumegroei)  | 2018        | 2019        |
|--|-------------|-------------|
| <b>Chemie</b>  | <b>3,0%</b> | <b>2,5%</b> |
| <small>(o.a. parfum, cosmetica, kunststof, verf &amp; vernis, basischemie, reinigingsmiddelen)</small> |             |             |

De productiegroei in de chemische industrie laat in 2017 een beweeglijk patroon zien. Vooral het laatste kwartaal van 2017 was erg volatiel. Dat komt deels doordat de concurrentie buitengewoon fel is en het speelveld niet altijd gelijk is. De uniekheid van de sommige chemicaliën is door de jaren afgenomen en de producten worden ergens anders in de wereld vaak tegen lagere kosten geproduceerd. Dat is de grote uitdaging en vergt behendig ondernemerschap. De chemie is sterk gericht is op het buitenland en daarmee hebben bedrijven te maken met een verhoogd valutarisico. Dat beïnvloedt de resultaten. De branche is sterk afhankelijk van grondstofprijzen (met name olie), die op internationale markten tot stand komen. [ABN AMRO verwacht dat de olieprijs in 2018 zal stijgen](#). Dat leidt tot hogere afzetprijzen, op het moment dat de toegenomen kosten volledig doorberekend kunnen worden aan afnemers. De vooruitzichten voor de vraag blijven gunstig in 2018. In het binnenland heeft de chemische industrie een sterke rol als toeleverancier aan industriële ketens. De groei van de afzet in het buitenland hangt grotendeels af van de export naar Duitsland, de belangrijkste handelspartner. De [positieve](#)

[vooruitzichten voor de Duitse economie](#) bieden een goede basis voor groei.

### Big data en verduurzaming

De chemische industrie is een voorloper als het gaat om 'predictive maintenance'. Veel bedrijven monitoren hun processen continu en aan de hand van deze data kunnen zij hun betrouwbaarheid en kwaliteit verbeteren. Dat biedt ook voor hun klant toegevoegde waarde. De aandacht voor duurzaam ondernemen mag de komende jaren niet verslappen. De vraag van de klant om duurzamere producten groeit jaarlijks. De emissies naar lucht, bodem en water en de productie van afval zijn daarom een centraal thema. De uitstoot van de sector is relatief hoog en hangt deels samen met het hoge energieverbruik. Maar op het gebied van energie-efficiëntie is nog veel te winnen en vandaar dat de energietransitie hoog op de agenda staat. Er zijn al grote stappen gemaakt, maar het uiteindelijke doel van de branche is een [emissiereductie van broeikasgassen van 90% in 2050](#) ten opzichte van 1990 te realiseren.

| (% volumegroei)  | 2018        | 2019        |
|--|-------------|-------------|
| <b>Rubber/kunststof</b>  | <b>5,0%</b> | <b>4,0%</b> |
| <small>(o.a. kunststofproducten: bouw materiaal, -plaat, -profiel, verpakkingen, rubberbanden)</small> |             |             |

De rubber- en kunststofproductenindustrie is niet alleen een belangrijke afnemer van producten uit de chemische industrie, maar bovendien een toeleverancier aan veel andere

industriële branches. Ook in deze branche is de druk van internationaal opererende bedrijven hoog. De bouw in Nederland is een belangrijke afnemer van kunststofproducten en [voor deze sector zijn de vooruitzichten voor de komende twee jaar goed](#). Daarvan kan de branche profiteren. Ook de exportmarkt staat meer-en-meer in de belangstelling onder ondernemers in de rubber- en kunststofproductenindustrie. Dat is een goede trend, want daar zit de groei. [Vanuit de verpakkingsmiddelenindustrie – nationaal en internationaal – trekt de vraag de komende jaren aan](#). Hier liggen echter grote uitdagingen voor de branche, want met name bij verpakkingen is de behoefte aan duurzame oplossingen groot. De recyclebaarheid van kunststofverpakkingen is nu nog relatief laag. De zoektocht naar innovatieve verpakkingen met herbruikbare materialen gaat door.

### Duurzaamheid in bedrijfs-DNA

Duurzaam ondernemen krijgt veel aandacht binnen de branche en sommige bedrijven hebben de transformatie naar een duurzaam verdienmodel al gemaakt. Maar de aandacht mag niet verslappen als het gaat om efficiency in het energieverbruik, verminderen van afvalstromen of recyclen van kunststoffen. Het investeren in nieuwe technologieën biedt een uitkomst voor veel ondernemingen in deze branche. Niet alleen vanwege innovatieve nieuwe producten en efficiëntere processen die daardoor ontstaan. Duurzaamheidsinnovatie

kan helpen om de internationale concurrentie te omzeilen.

| (% volumegroei)     | 2018        | 2019        |
|---------------------|-------------|-------------|
| <b>Basismetiaal</b> | <b>1,8%</b> | <b>1,0%</b> |

(o.a. stalen buizen, aluminium, ijzer/staal, ijzer- en licht metaalgieterijen, edelmetaal)

Voor de basismetiaalindustrie was 2017 per saldo een goed jaar. De productie groeide matig vanuit historisch perspectief, maar de toename was een stuk hoger dan de groei in 2016 en 2015 bij elkaar. De omzet daarentegen nam in 2017 toe met 21%.

[Deze sterke groei komt vooral door de sterk gestegen metaalprijsen.](#) De branche krijgt in toenemende mate te maken met concurrentie vanuit de

kunststofproductenindustrie. Daar worden producten gemaakt die de eigenschappen van metaalproducten goed kunnen nabootsen, zonder aan kwaliteit en betrouwbaarheid te verliezen. Het is dus evident dat de branche blijft investeren in innovatief vermogen. Stilzitten is geen optie. Dit betekent continu verbeteringen nastreven in sterkte, hittebestendigheid en gewicht van eindproducten. De concurrentie in de basismetiaalindustrie is hoog en voor ondernemers is het van levensbelang om de klant toegevoegde waarde te blijven bieden. De branche profiteert ook het komende jaar van de importheffingen door de Europese Commissie op bepaalde typen staal en aluminium uit China en Rusland. De export

van staal en aluminium richting de VS daalt mogelijk door de voorgenomen hogere importtarieven en quota door de VS. Wij denken dat de activiteit in belangrijke eindgebruikende sectoren komend jaar aantrekt, maar ook daar blijft het tempo nog beperkt. Een voorbeeld is de stalenbuisensector. Deze branche is sterk afhankelijk van projecten in de olie- en gase sector en daar liggen de investeringen – vanwege de lage olieprijs – op een laag niveau. ABN AMRO [verwacht dat de olieprijs zowel in 2018 als 2019 zijn opwaarts pad vasthoudt](#) blijft volgen en dat kan het aantal olie-gerelateerde projecten een impuls geven. Maar hard zal dit niet gaan.

#### Digitale technologie met metalen

De urgentie tot digitalisering neemt toe in de branche. De keten waarin de bedrijven acteren is vaak verder met het denken over digitalisering. Het is dus van belang dat de basismetiaalindustrie deze trend ook omarmt. Digitalisering leidt tot een verdere verankering in de keten en helpt bedrijven om sneller en adequater te reageren op klantvragen. Denk aan verdienmodellen waarbij digitalisering een prominente rol krijgt. Daarvan zijn al concrete voorbeelden te zien in de handel van staal, buizen en accessoires. Per saldo kan door digitalisering de klantvraag en -behoefte beter in kaart worden gebracht. Ook duurzaamheid blijft een thema de komende jaren. Ondanks dat de basismetiaalindustrie de laatste jaren de uitstoot van schadelijke stoffen heeft gereduceerd, kunnen er nog steeds stappen worden gemaakt

wat betreft duurzaamheid. Ook hier blijven efficiënter energiegebruik, afvalreductie, vermindering van fijnstoffen en recycling belangrijke pijlers voor de komende jaren. Om de schending van mensenrechten en de aantasting van het milieu in de keten aan te pakken neemt de branche ook [verantwoordelijkheid door convenantafspraken.](#)

| (% volumegroei)        | 2018        | 2019        |
|------------------------|-------------|-------------|
| <b>Metaalproducten</b> | <b>2,8%</b> | <b>2,3%</b> |

(o.a. metaalbewerking, metalen constructiewerken, oppervlaktebehandeling, smederijen)

De metaalproductenindustrie heeft in 2017 de hoogste productiegroei gerealiseerd in vijf jaar. Vooral in de laatste vier maanden van 2017 groeide de productie sterk. De metaalproductenindustrie is een toeleverancier aan velerlei sectoren en industriële branches. Doordat deze branche vooral veel mkb-bedrijven kent, is de concurrentiedruk erg hoog. De margedruk voor sommige bedrijven blijft ook hoog, met name bij bedrijven die gelijksoortige activiteiten hebben. Daarom is het investeren in efficiency van groot belang voor de bedrijfscontinuïteit. De metaalproductenindustrie is met een groot deel van haar activiteiten gericht op de binnenlandse markt. De bouwsector speelt hier vooral een grote rol. De [bouwactiviteit zal in 2018 en 2019 verder groeien](#) en dat biedt een goede basis voor de metaalproductenindustrie. De bedrijven die toeleveren aan de exportintensieve branches –



zoals de machine-industrie – zullen indirect profiteren van de groei van de export.

### Automatisering van bedrijfsprocessen

Het doel van de automatisering is om de productie- en toeleveringsprocessen verder te optimaliseren. En dat komt weer ten goede aan de arbeidsproductiviteit, het zal de doorloop- en omsteltijden bekorten en leidt tot minder faalkosten. De metaalproductenindustrie is een belangrijke toeleverancier voor veel andere industriële branches en sectoren. Om minder afhankelijk te zijn van één of enkele klanten transformeren bedrijven in de metaalproductenindustrie zich tot module- of eindfabrikant. Het helpt deze bedrijven om hun marges te verbeteren en onderscheidend vermogen op te bouwen. De bedrijven met meer unieke producten of bewerkingen kennen doorgaans minder druk op de marges. Intensievere afstemming tussen partijen in de keten en de digitale gegevensuitwisseling tussen deze partijen (afnemers en/of leveranciers) wint aan invloed. Ook zien we een [groeiende belangstelling voor 3D-metaalprinting](#).

|                 | 2018 | 2019 |
|-----------------|------|------|
| (% volumegroei) | 7,5% | 6,5% |

(o.a. meet/regelapparatuur, elektronische componenten, consumentenelektronica, computers)

De elektrotechnische sector heeft een goed jaar achter de rug. In 2017 nam de productie met bijna 11% toe; de hoogste groei in zes

jaar. Van juli tot en met november beleefde de branche een sterke periode en groeide de productie met gemiddeld 23% op jaarbasis. Een ongekend sterke toename. De omzet groeide in 2017 met 5,7%. Het groeitempo ligt hier een stuk lager door concurrentiedruk vanuit het buitenland. De binnenlandse omzet nam in 2017 met 19,4% toe, maar de buitenlandse omzet kon deze groei bij lange na niet evenaren. Die groeide in 2017 met 'slechts' 4,9%. De elektrotechnische sector heeft een bovengemiddeld hoge exportintensiteit en dat maakt dat de buitenlandse groei juist van groot belang is. Wij denken dat de branche de komende jaren verder groeit, mede dankzij de niches waarin Nederland de laatste jaren zijn waarde heeft getoond. Denk aan [de opkomst van de veelbelovende technologie rondom fotonica](#). Alhoewel bij deze niche de Nederlandse markt nog klein is, zijn er volop internationale groeikansen. Ook de vraag vanuit de bouw- en installatiesector blijft zich gunstig ontwikkelen.

### Geavanceerde analytics

Steeds meer gebouwen, apparaten en machines krijgen sensoren. De sensoren helpen industriële bedrijven in de keten om de noodzakelijke kostenreducties te kunnen realiseren die uiteindelijk het concurrentievoordeel gaan opleveren. Denk aan sensoren ten behoeve van *predictive maintenance*, maar ook aan applicaties voor *machine-to-machine*-communicatie. De toegevoegde waarde van al deze toepassingen zit onder meer in het

grensoverschrijdende karakter. Dat kan voor veel industriële bedrijven – die van oudsher sterk internationaal is georiënteerd – van grote betekenis zijn of worden.

|                 | 2018 | 2019 |
|-----------------|------|------|
| (% volumegroei) | 5,5% | 5,0% |

Elektrische apparaten

(o.a. elektrische verlichting, elektromotoren, elektropanelen, huishoudapparaten)

Ook de elektrische apparatenindustrie heeft een nauwe band met de bouwsector en dan biedt [de groei van de bouwactiviteit](#) een goede houvast. Naast de bouw brengt de branche ook meer consument gerelateerde producten voort. [Voor 2018 gaat het Economisch Bureau van ABN AMRO ervan uit dat de consumentbestedingen hoog blijven](#), mede dankzij de aantrekkende koopkracht. Begin 2018 is het vertrouwen en de koopbereidheid van consumenten voor wat betreft de aanschaf van duurzame consumptiegoederen verder gestegen en dat biedt een goede basis voor verdere groei van de productie.

### As-a-service

Het bezit van producten wordt steeds minder interessant voor de eindgebruikers. Dat is een trend die de komende jaren doorzet. Voor veel fabrikanten is dit een nieuw verdienmodel, terwijl anderen hier al mee aan het experimenteren zijn. Het verhoogt de klantinteractie en het levert een berg interessante data op. Ook duurzaamheid gaat

de komende jaren het verdienmodel vormgeven. Zo heeft de verlichtingssector zich de laatste jaren naar een hoger plan geïnnoveerd, met energiezuinigere en duurzamere producten (bijv. LED-verlichting). De vraag naar deze verlichting(sapparaten) is sterk gegroeid, maar de verzadiging zal niet lang op zich laten wachten. Ook hier blijft innoverend vermogen belangrijk.

| (% volumegroei) | 2018         | 2019        |
|-----------------|--------------|-------------|
| <b>Machines</b> | <b>10,5%</b> | <b>9,0%</b> |

(o.a. landbouwmachines, hijs/hefwerktuigen, machines voedingsmiddelen, koeltechniek )

Na de voedingsmiddelen- en de chemische industrie is de machine-industrie de grootste branche binnen de sector. De branche exporteert jaarlijks veel machines. De top vijf exportlanden zijn Duitsland, het VK, Frankrijk, de VS en België. Bijna 50% van de exportwaarde van machines gaat naar deze vijf landen. Wat opvalt is dat veel machines geëxporteerd worden naar het VK. Daarom wordt [de uitkomst van de Brexit-onderhandelingen](#) voor de machine-industrie erg belangrijk, met name rondom de nieuwe douaneregelingen. Ook de Aziatische markt is belangrijk voor Nederland, aangezien bijna 18% van de totale exportwaarde van machines naar dit werelddeel gaat. En dan hebben we de indirecte relatie met Azië – met name via Duitsland – nog niet meegenomen. De Nederlandse machine-

industrie is namelijk een belangrijke toeleverancier van specifieke machineonderdelen aan onder meer Duitsland. Juist op het gebied van de export liggen er kansen voor deze branche. De exportmarkten dragen de komende jaren bij aan de verdere groei van de machine-industrie. Maar omdat zij zo sterk afhankelijk is van buitenlandse markten blijft de onzekerheid. Denk hierbij aan protectionisme, geopolitieke spanningen en de geleidelijke groeivertraging in China.

### Servitization

Machinebouwers verschuiven steeds vaker [van product georiënteerd naar service georiënteerd](#), ofwel *servitization*. Dit betekent dat zij steeds meer de nadruk leggen op ondersteunende diensten ten aanzien van het kernproduct, zoals onderhoud, opleiding, certificering, financiering, refurbishing en 2<sup>e</sup> handhandel. Hierdoor krijgt de toeleverancier een grotere rol in het maken van de nieuwe machine. De vraag is vervolgens of al deze toeleveranciers wel de capaciteit hebben voor deze rol. Het noodzaakt deze bedrijven tot een professionaliseringsslag, in zowel strategisch als organisatorisch opzicht. Ook *predictive maintenance* is een belangrijk thema voor de branche geworden. Want de eisen aan de machines zijn de laatste jaren toegenomen. De hoge gebruiksintensiteit van de machines, de specifieke wensen en eisen van klanten hebben ertoe geleid dat machines bijna manloos moeten functioneren. De investeringsgraad ligt relatief hoog en de branche heeft veel geïnvesteerd om deze slag

te kunnen maken. Om mee te gaan met de snel veranderende omgeving moet de branche ook de komende jaren blijven investeren in vernieuwing van producten en processen.

| (% volumegroei)          | 2018        | 2019        |
|--------------------------|-------------|-------------|
| <b>Transportmiddelen</b> | <b>9,5%</b> | <b>8,5%</b> |

(o.a. (recreatie)scheepsbouw, carrosserie-, aanhangwagens, auto's, fietsen, en onderdelen)

De transportmiddelenindustrie is sterk georiënteerd op de export. Dat maakt deze branche erg gevoelig voor de economische trends en de volatiliteit op buitenlandse markten. Ongeveer 40% van de exportwaarde van vervoermaterieel gaat richting Duitsland, het VK, België en de VS. Het overgrote deel van het vervoermaterieel gaat richting Duitsland, maar ook exporteert Nederland veel naar het VK. Ook in deze branche zullen [de Brexit-onderhandelingen](#) op de voet gevolgd worden de komende tijd. Een harde Brexit kan zomaar een sterk negatieve invloed hebben op de groei van de transportmiddelenindustrie. De autoverkopen in de eurozone zijn in 2017 met 5% toegenomen. Ook van deze groei heeft de branche – als belangrijke toeleverancier van onderdelen – geprofiteerd. Wij denken dat de autoverkopen ook in 2018 en 2019 verder toenemen in de eurozone.

### Technologie houdt de vaart erin

In de transportmiddelenindustrie is duurzaamheid een belangrijke trend. De opkomst van de circulaire auto past hierin, waarbij de productie is gericht op hoogwaardig hergebruik van materialen en auto-onderdelen om een langere levensduur van auto's en een lagere milieu-impact van autoproduktie mogelijk te maken. In 2016 hebben we over [de veranderende auto-industrie en de circulaire auto](#) een rapport geschreven. Daarin concludeerden wij al dat het doorzetten van de circulaire productie in de auto-industrie ook gevolgen heeft voor de toeleveranciers in de auto-industrie en de gehele waardeketen. Het circulaire gedachtegoed krijgt de komende jaren steeds meer aandacht. Ook de opkomst van de elektrische auto is relevant voor deze branche, maar dat gaat nog langzaam. De penetratiegraad is nog steeds laag, maar het segment gaat de komende jaren groeien. Daarnaast zal de zelfrijdende auto de gemoederen in de branche gaan bezighouden. Het heeft tot gevolg dat het aantal sensoren in de auto sterk toeneemt en die technologie groeit de komende jaren sterker. Tot slot dringt in deze branche het concept *product-as-a-service* steeds meer door. Eindgebruikers vinden het in bezit hebben van de producten minder relevant en hebben behoeften aan ontzorgende diensten.

| (% volumegroei)   | 2018        | 2019        |
|---|-------------|-------------|
| <b>Meubels</b>  | <b>1,0%</b> | <b>0,5%</b> |
| <small>(o.a. bedrijfsmeubelen, matrassen, keukenmeubels en overige meubelindustrie)</small> |             |             |

De meubelindustrie is gebaat bij groei in zowel de woningmarkt als in de kantorenmarkt. De nieuwbouw van zowel woningen als kantoren is een belangrijke indicator, maar ook het aantal verhuisbewegingen is van belang. Vaak wordt door consumenten bij een verhuizing ook het bestaande meubilair vervangen voor veelal nieuwe meubelen. In 2017 is het aantal verhuisbewegingen in Nederland met ruim 5% toegenomen en dat is een afzwakking van het groeitempo ten opzichte van de voorgaande drie jaren. Dit heeft er toe geleid dat zowel productie- als omzetgroei tegenvielen. Voor komend jaar [gaat ABN AMRO uit van een daling van het aantal woningtransacties](#) en dat is voor deze branche geen goed vooruitzicht. In 2017 heeft de toenemende economische bedrijvigheid ook geleid tot meer dynamiek op de kantorenmarkt. Een aantrekkende groei van de economie betekent voor veel bedrijven een toename van het personeelsbestand en dat zet druk op het kantoorgebruik. Voor 2018 is de verwachting dat het aantal transacties in de kantorenmarkt toeneemt. De groei van het aantal meubelbedrijven is de laatste jaren bovengemiddeld, waarbij vooral de aanwas in de eenmansbedrijven erg hoog is. De branche raakt steeds meer gediversifieerd en de onderlinge concurrentie neemt daardoor toe.

Toetreders op de markt zijn veelal specialisten en die leggen zich toe op een nichemarkt.

### Demografische trends

Voor de meubelindustrie is het belangrijk dat de omslag wordt gemaakt naar de circulaire economie. Het hergebruik van producten en materialen wordt voor veel meubelbedrijven – en ook hun leveranciers – steeds meer gemeengoed. Maar ook hier kunnen nog stappen gezet worden. Het zoeken naar een passend verdienmodel hoort hierbij, zoals abonnementsconstructies (leasen) of *furniture-as-a-service*. Dit laatste concept is vooral in het buitenland sterk in opkomst, met name in de kantoormeubelenmarkt. Ook de demografische trends hebben veel invloed op de manier van ondernemen in de branche. Vergrijzing en ontzorging is voor een aantal bedrijven in de branche al een specialisme. De samenstelling van huishoudens en gezinnen verandert door de tijd heen en dat brengt nieuwe trends en ontwikkelingen met zich mee. Denk hierbij aan de groei van het aantal eenpersoonshuishoudens en de vergrijzing.

## ABN AMRO Sector Advisory

Contactpersoon voor deze publicatie:

**Casper Burgering, Senior sectoreconoom Industrie & Industriële Metalen**

Tel. 06 – 109 760 34

[casper.burgering@nl.abnamro.com](mailto:casper.burgering@nl.abnamro.com)

## ABN AMRO Sector Advisory

|                           |                      |                       |                                     |                                  |                     |                |                                    |
|---------------------------|----------------------|-----------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|----------------|------------------------------------|
|                           | Sander van Wijk      | Hoofd Sector Advisory | sander.van.wijk@nl.abnamro.com      |                                  |                     |                |                                    |
|                           | Franka Rolvink-Couzy | Hoofd Sector Research | franka.rolvink@nl.abnamro.com       |                                  |                     |                |                                    |
|                           | Rishma Hoeba         | Secretaresse          | rishma.hoeba@nl.abnamro.com         |                                  |                     |                |                                    |
| <b>Agrarisch</b>          | Pierre Berntsen      | Sector Banker         | pj.berntsen@nl.abnamro.com          | <b>Industrie</b>                 | David Kemps         | Sector Banker  | david.kemps@nl.abnamro.com         |
|                           | Jan de Ruyter        | Sector Banker         | jan.de.ruyter@nl.abnamro.com        |                                  | Casper Burgering    | Sector Econoom | casper.burgering@nl.abnamro.com    |
|                           | Nadia Menkveld       | Sector Econoom        | nadia.menkveld@nl.abnamro.com       |                                  | Alexander Goense    | Sector Analyst | alexander.goense@nl.abnamro.com    |
|                           | Martijn Leguit       | Sector Analyst        | martijn.leguit@nl.abnamro.com       |                                  |                     |                |                                    |
| <b>Food</b>               | Rob Morren           | Sector Banker         | rob.morren@nl.abnamro.com           | <b>Bouw</b>                      | Petran van Heel     | Sector Banker  | petran.van.heel@nl.abnamro.com     |
|                           | Nadia Menkveld       | Sector Econoom        | nadia.menkveld@nl.abnamro.com       |                                  | Madeline Buijs      | Sector Econoom | madeline.buijs@nl.abnamro.com      |
|                           | Martijn Leguit       | Sector Analyst        | martijn.leguit@nl.abnamro.com       |                                  | Bram van Amerongen  | Sector Analyst | bram.van.amerongen@nl.abnamro.com  |
| <b>TMT</b>                | Steven Peters        | Sector Banker         | steven.peters@nl.abnamro.com        | <b>Transport &amp; Logistiek</b> | Bart Banning        | Sector Banker  | bart.banning@nl.abnamro.com        |
|                           | Kasper Buiting       | Sector Econoom        | kasper.buiting@nl.abnamro.com       |                                  | Madeline Buijs      | Sector Econoom | madeline.buijs@nl.abnamro.com      |
|                           | Justine Vijver       | Sector Analyst        | justine.vijver@nl.abnamro.com       |                                  | Bram van Amerongen  | Sector Analyst | bram.van.amerongen@nl.abnamro.com  |
| <b>Zakelijke diensten</b> | Han Mesters          | Sector Banker         | han.mesters@nl.abnamro.com          | <b>Healthcare</b>                | Anja van Balen      | Sector Banker  | anja.van.balen@nl.abnamro.com      |
|                           | Kasper Buiting       | Sector Econoom        | kasper.buiting@nl.abnamro.com       |                                  | Selma van der Graaf | Sector Analyst | selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com |
|                           | Justine Vijver       | Sector Analyst        | justine.vijver@nl.abnamro.com       |                                  |                     |                |                                    |
| <b>Retail</b>             | Henk Hofstede        | Sector Banker         | henk.hofstede@nl.abnamro.com        | <b>Onderwijs</b>                 | Eric Zwaard         | Sector Banker  | eric.zwaard@nl.abnamro.com         |
|                           | Sonny Duijn          | Sector Econoom        | sonny.duijn@nl.abnamro.com          |                                  | Selma van der Graaf | Sector Analyst | selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com |
|                           | Saskia van de Scheur | Sector Analyst        | saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com |                                  |                     |                |                                    |
| <b>Leisure</b>            | Stef Driessen        | Sector Banker         | stef.driessen@nl.abnamro.com        | <b>Grondstoffen:</b>             |                     |                |                                    |
|                           | Sonny Duijn          | Sector Econoom        | sonny.duijn@nl.abnamro.com          | - Industriële Metalen            | Casper Burgering    | Sector Econoom | casper.burgering@nl.abnamro.com    |
|                           | Saskia van de Scheur | Sector Analyst        | saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com | - Agricommodities                | Nadia Menkveld      | Sector Econoom | nadia.menkveld@nl.abnamro.com      |

## Disclaimer

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in onze analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd.

Teksten zijn afgesloten op 19 maart 2018

© ABN AMRO, maart 2018

Deze publicatie is alleen bedoeld voor eigen gebruik. Het gebruik van tekstdelen en/of cijfers is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Verveelvoudiging en/of openbaarmaking van deze publicatie is niet toegestaan, behalve indien hiervoor schriftelijk toestemming is gekregen van ABN AMRO.