

Licht herstel in Regio Utrecht

De regio Utrecht is dit jaar hard getroffen door de economische neergang. In 2009 krimpt de provinciale economie naar verwachting met 3,7%. De ondervetegenwoordiging van de conjunctuur- en exportgevoelige industriële sector behoedt de regio voor een sterkere krimp. In 2010 trekt de economie van de regio Utrecht aan.

1. De mondiale economie staat zwaar onder druk. Wat zijn de vooruitzichten voor Nederland?

De Nederlandse economie heeft het zwaar te verduren. In het eerste half jaar van 2009 kromp de economie met 5% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Over heel 2009 krimpt de Nederlandse economie met 4,2%. De stemming van consumenten en producenten verbetert en in het derde kwartaal klimt de economie uit het dal onder leiding van de aantrekkende export, waarna het vertrouwen een stimulans krijgt en consumenten hun uitgaven niet langer zullen terugschroeven. De investeringen, huizenprijzen en arbeidsmarkt ontwikkelen zich volgend jaar nog negatief. De economische groei voor geheel Nederland komt voor 2010 uit op 0,7%.

Tabel 1 Nederlandse economie in cijfers

	2008	2009	2010
Economische groei (BBP)	2,0%	-4,2%	0,7%
Particuliere consumptie	1,3%	-2,9%	-0,3%
Bedrijfsinvesteringen	4,7%	-14,8%	-6,6%
Uitvoer	2,7%	-10,7%	2,1%
Werkloosheid*	3,9%	5,0%	7,9%

Bron: ING Economisch Bureau

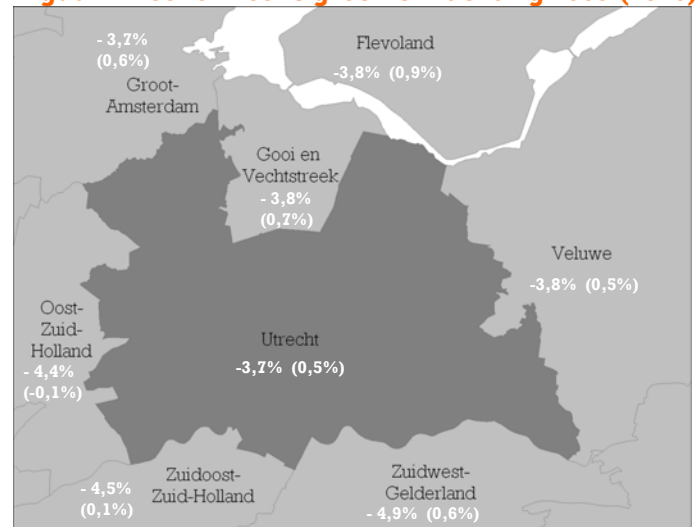
*percentage van beroepsbevolking

2. Veel bedrijven in de regio hebben met vraaguitval te kampen. Slaat de recessie in de regio Utrecht harder toe dan in de rest van het land?

Nee, vooral door de ondervetegenwoordiging van de zwaar getroffen industrie en ook van de bouw en de transport- en logistieke sector steekt de economie van de regio Utrecht dit jaar gunstig af bij het landelijke beeld. Al met al verwachten wij een krimp van 3,7% voor de regio Utrecht (figuur 1). Dat

is 0,5% positiever dan het landelijk gemiddelde.

Figuur 1 Economische groeiervachting 2009-(2010)



Bron: ING Economisch Bureau

3. Staat de regio Utrecht er structureel slecht voor?

Nee, hoewel de crisis ook deze regionale economie weliswaar op zijn grondvesten heeft doen trillen, staat de economie van de regio Utrecht er structureel redelijk voor. De belangrijkste pijlers van de economie zijn nog grotendeels intact en de vraaguitval is in de meeste sectoren niet structureel.

4. De industrie en transport worden het zwaarst getroffen, maar zijn er dit jaar ook sectoren die blijven groeien?

De gezondheidszorg toont zich het meest crisisbestendig. Als enige laat deze sector in 2009 nog een stevige groei zien (tabel 2). Zorginstellingen voorzien in een basisbehoefte waar consumenten en overheid niet of nauwelijks op bezuinigen. De toegenomen financiële onzekerheid leidt daarnaast tot spaarzame consumenten en bedrijven. Dit zet de verkopen in de overige sectoren onder druk. Volgend jaar zal dit

afgeremd worden doordat de koopkracht verslechtert. Ondanks zuinigere consumenten realiseren supermarkten dit jaar als enige segment binnen de detailhandel een groei in de omzet. Net als delen van de landbouw profiteren zij van de basisbehoefte waarin zij voorzien. Van alle krimpsectoren vertoont de detailhandel samen met de landbouw in 2009 daardoor de kleinste min.

Tabel 2 Ramingen volumegroei per sector

	2008	2009	2010
Landbouw	2,1%	-2,1%	1,0%
Industrie	-0,7%	-9,7%	2,9%
Bouw	5,9%	-6,1%	-7,1%
Groothandel	1,7%	-6,0%	1,0%
Detailhandel	0,7%	-4,4%	-2,3%
Horeca	-3,1%	-7,0%	-1,0%
Transport & opslag	1,0%	-9,5%	2,7%
Zakelijke dienstverlening	2,6%	-4,3%	0,6%
Overheid	2,2%	0,5%	0,6%
Zorg	3,3%	3,5%	3,0%
Totaal Nederland	2,0%	-4,2%	0,7%

Bron: ING Economisch Bureau

Zakelijke dienstverleners laten een divers beeld zien. Uitzend- en reclamebureaus hebben de meeste last van de vraaguitval, doordat bedrijven massaal afscheid nemen van tijdelijk personeel en stevig in reclame-uitgaven snoeien. Incassobureaus spinnen daarentegen garen bij de verslechterde betalingsmoraal. De bouw liet als enige commerciële sector in het eerste kwartaal 2009 nog een nulgroei zien. Niettemin is de recessie ook daar nu flink toegeeslagen. Binnen de groothandel worden vooral de exporterende bedrijven – traditioneel juist de groeimotor – hard geraakt. De afhankelijkheid van de wereldhandel speelt deze sector dit jaar parten.

5. Is de bodem van het dal voor de regio Utrecht in zicht?

De verwachting is dat de regio conform het landelijke beeld in 2010 weer uit het dal omhoog zal klimmen. Behalve de bouw zullen alle sectoren in 2010 een periode van sterke krimp achter zich laten. De veelal lange looptijd van bouwprojecten zorgt voor een vertraagd effect op de productie, waardoor dit de enige sector is die in 2010 nog sterker krimpt dan in 2009. De hard getroffen sectoren industrie, transport en groothandel richten zich zelfs het eerst op en ontwikkelen zich in 2010 een stuk voorspoediger. De aantrekkende wereldhandel zorgt voor een exportherstel, waar vooral deze sectoren de vruchten van plukken. Wij verwachten dat de economie van de regio Utrecht in 2010 met 0,5% nipt langzamer groeit dan Nederland als geheel (0,7%).

6. Vorig jaar was er nog sprake van sectorbrede personeelstekorten. Betekent dit dat het verlies aan banen beperkt blijft?

Nee, de gevolgen van de economische recessie voor de arbeidsmarkt zijn niet gering. Door een aantal vertragende factoren, zoals de deeltijd-WW, zal het landelijke banenverlies in 2010 groter zijn dan dit jaar. Over beide jaren samen gaan landelijk tussen de 350.000 en 400.000 banen verloren. Gezien de grootte van de zakelijke dienstverlening gaan de meeste banen verloren in deze sector, zowel landelijk als in de regio Utrecht.

Tabel 3 Ramingen werkgelegenheid per sector

Bedrijfstak	Aantal banen*	Ontwikkeling banen	
	2008	2009	2010
Landbouw	280	-0,8%	-0,7%
Industrie	950	-3,6%	-7,5%
Bouw	510	-1,2%	-5,8%
Groothandel	530	-3,0%	-1,7%
Detailhandel	810	-1,0%	-2,5%
Horeca	355	-2,5%	-5,5%
Transport & opslag	390	-3,8%	-1,0%
Zakelijke dienstverlening	2.100	-4,5%	-2,0%
Overheid	970	0,1%	0,0%
Zorg	1.300	1,1%	0,9%

Bron: ING Economisch Bureau

* Aantal banen van werkzame personen in duizenden

De zakelijke dienstverlening is veruit de grootste werkgever in Utrecht. Opvallend hieraan is dat het voornamelijk gaat om relatief grote bedrijven en relatief weinig zelfstandigen. De rem op het banenverlies die van de groep zelfstandigen uitgaat, wordt dan ook gemist in Utrecht.

De flexibiliteit en vooral het arbeidsintensieve karakter zorgen er echter voor dat wanneer de economie en de vraag naar zakelijke diensten weer aantrekt, ook de werkgelegenheid weer relatief snel zal oplopen. Ook hier geldt echter dat de bestaande capaciteit allereerst benut zal worden, voordat aan een uitbreiding wordt gedacht. Dit laatste is ook noodzakelijk om de neerwaartse druk op de winstgevendheid te verminderen; een druk die zich ondanks het flexibele karakter van de dienstverlening wel degelijk openbaart. Uiteindelijk zullen er naar verwachting in de regio Utrecht dit en volgend jaar circa 31 duizend banen verloren gaan.

7. Overheden hebben actie ondernomen om de gevolgen van de crisis voor de regio te verzachten. Zet dit voldoende zoden aan de dijk?

Bedrijven in de regio Utrecht hebben in 2008 voor circa € 10,5 miljard geïnvesteerd. Gezien het huidige pessimisme

onder ondernemers zal dat bedrag dit jaar niet geëvenaard worden. Rekening houdend met een afname van 14% (verwachting voor Nederland) zal het bedrijfsleven van de regio Utrecht in 2009 gezamenlijk circa € 1,5 miljard minder investeren. Daar staat tegenover dat de provinciale en gemeentelijke overheden druk doende zijn om de economie juist te stimuleren via extra en versnelde overheidsinvesteringen. De provincie Utrecht heeft € 26 miljoen aan investeringen naar voren gehaald. Voornaamste gebieden waarop versneld wordt geïnvesteerd zijn infrastructuur en onderhoud, woningbouw en projecten op het gebied van energiebesparing (duurzaamheid). Maar bijvoorbeeld ook in innovatieve activiteiten (waaronder 'life sciences') wordt versneld geïnvesteerd.

Ten opzichte van andere provincies is de omvang van de extra of versnelde investeringen van de regio Utrecht gemiddeld, per hoofd ruim € 38 per persoon. Het pakket van maatregelen maakt onderdeel uit van de extra maatregelen van € 418 miljoen die de provincie vanaf 2007 tot en met 2011 volgens het coalitieakkoord investeert in de Utrechtse economie.

Ook op gemeenteniveau zijn er initiatieven; bijvoorbeeld die van de gemeente Utrecht om € 10 miljoen beschikbaar te stellen voor het stimuleren van de lokale economie. Dit moet onder meer gebeuren door realisatie van extra bedrijfsgebouwen en door een impuls aan het toerisme.

Al met al zullen de overheidsinvesteringen niet toereikend zijn om de verwachte teruggang op korte termijn het hoofd te kunnen bieden, maar een stap in de goede richting is het zeker.

8. Hoe gaan ondernemers om met de recessie?

Van belang is om het hoofd koel te houden en te reageren op de korte termijn ontwikkelingen, maar tegelijkertijd voorbereidingen te treffen om te kunnen profiteren van marktkansen die zich na de crisis aandienen. De volgende onderwerpen vergen daarbij extra aandacht.

Cash is King

Als het economisch minder gaat, heeft dat direct gevolg voor het betalingsgedrag van debiteuren. Dit kan nadelig zijn voor de liquiditeitspositie van uw bedrijf. Tijd dus om uw werkkapitaal actief te gaan beheren. Denk daarbij aan snellere facturering, scherpere incassoprocedures en inschakeling van gespecialiseerde partijen. Verder kunt u met debiteurenbevoorschotting liquiditeit vrijspelen.

Regeren is vooruitzien

Juist nu is het zeer belangrijk om te weten wat de gevolgen van verslechterende marktomstandigheden zijn voor uw bedrijf. Door toekomstscenario's uit te werken kunt u beter inschatten wat verschillende ontwikkelingen voor uw bedrijf

betekenen. Wat kunt u doen als die ene goede klant vertrekt? Hoe verlicht u dit jaar de effecten en hoe werkt dit in 2010 uit? Maak ook een 'worst-case-scenario' en inventariseer tijdig de te nemen maatregelen bij de verschillende uitkomsten.

Metten is weten

Rentabiliteit gaat uiteindelijk boven omzet, wees hiervan bewust en kijk vooruit. Vaak zijn de kosten en opbrengsten per product of dienst wel bekend, maar ontbreekt de overview. Als u beschikt over goede managementinformatie, kunt u een verdiepingsslag maken en inzichtelijk krijgen hoe u kunt bijsturen. De investering die daarvoor nodig is, betaalt zich zonder twijfel terug. Relevante vragen zijn bijvoorbeeld: hoeveel verdient ik op een bepaalde relatie? Wat is de concentratiegraad van de klantenportefeuille? Wat is de verhouding tussen omzet en kosten en tussen vaste en variabele kosten?

Ken uw klant

Elke ondernemer zal zeggen dat hij zijn opdrachtgevers goed kent. Maar is dat ook echt zo? Bedrijfsketens worden complexer en contacten vinden vaak uitsluitend nog digitaal of telefonisch plaats. Is uw contactpersoon representatief voor het gehele klantenbestand en hoe komt u achter veranderende behoeftes van uw klant? Het is waardevol om uw kennis op dit punt te vergroten en op die manier mee te denken. Want reken maar: nu het economisch tegenzit, zullen ook opdrachtgevers hun wensen aanpassen.

Niets kalmeert zozeer als een genomen besluit

Ondernemen draait om keuzes maken. Soms ook harde keuzes. Het belangrijkste is de keuze voor het aanbrengen van focus. Succesvolle ondernemers concentreren zich op datgene waar ze goed in zijn of willen worden. Neem daarom afscheid van verliesgevende activiteiten en klanten. Kijk kritisch naar uw prijzen en schakel waar nodig extern advies in. Anderen kunnen u helpen om met een frisse blik naar uw organisatie te kijken. Dit kan een organisatieadviseur zijn, uw accountant of uw bank. Door vroegtijdig in gesprek te gaan, kunnen ze proactief meedenken. Hier komen vaak goede oplossingen uit voort.

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

Stefan van Woelderen,
Regio-econoom Utrecht
020 56 34 423

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 toezichhouders 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. 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 5 november 2009.

