



grote bedrijven als Heijmans en Océ zijn zeer waardevol voor de regio. Zij vergroten zowel direct als indirect de regionale werkgelegenheid. De spin-off van dergelijke bedrijven voor toeleverende en dienstverlenende bedrijven versterkt de economie.

Bedrijven die in de vroegcyclische chipsector actief zijn, zien vanaf 2010 de marktomstandigheden verbeteren door een aantrekkelijke vraag bij klanten. Deze vroegcyclische bedrijven vergroten zowel direct als indirect de regionale werkgelegenheid.

#### 4. De industrie en transport worden dus 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.

**Tabel 2 Ramingen volumegroei per sector**

	2008	2009	2010
Landbouw	2,1%	-2,1%	1,0%
Industrie	-0,7%	-10,2%	1,5%
Bouw	5,9%	-6,1%	-7,1%
Groothandel	1,7%	-6,0%	1,0%
Detailhandel	0,3%	-3,9%	-2,3%
Horeca	-3,1%	-6,0%	-1,0%
Transport & opslag	1,0%	-9,5%	2,7%
Zakelijke dienstverlening	2,6%	-4,4%	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

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.

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 klein plusje in zien. Niettemin begint de recessie ook daar steeds

merkbaarder te worden. Binnen de groothandel worden vooral de exporterende bedrijven – traditioneel juist de groeimotor – hard geraakt. De afhankelijkheid van de wereldhandel speelt hen dit jaar parten.

#### 5. Is de bodem van het dal voor Noordoost-Brabant in zicht?

De verwachting is dat de regio als één van de eerste regio's weer uit het dal omhoog zal klimmen. De regio kent veel vroegcyclische bedrijven. Voorop lopen in de teruggang betekent meestal ook voorop lopen in het herstel. Zeker wanneer dit herstel in het buitenland wordt ingezet. 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 het eerst op en ontwikkelen zich in 2010 een stuk voorspoediger. De aantrekkelijke wereldhandel zorgt voor een exportherstel, waar vooral deze sectoren de vruchten van plukken. De oververtegenwoordiging van de industrie vormt voor Noordoost-Brabant een belangrijke bron van versneld economisch herstel in de regio. Wij verwachten dat de groei van de Brabantse economie in 2010 gelijke tred houdt met de rest van 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 tezamen gaan landelijk tussen de 350.000 en 400.000 banen verloren. Noord-Brabant kent op dit moment een zeer ongunstige verdeling van de werkgelegenheid. Een vijfde is actief in de zwaar getroffen industrie. Dat is 7%-punt meer dan gemiddeld in Nederland.

Daarnaast werken er verhoudingsgewijs weinig mensen in publieke functies. Het banenverlies in de provincie wordt steeds meer zichtbaar. Desondanks ligt het zwaartepunt in het industriële verlies pas volgend jaar. Dit komt enerzijds doordat een deel van de dalende werkgelegenheid wordt opgevangen door het niet invullen van vacatures. Anderzijds maakt de industrie relatief veel gebruik van de deeltijd WW. Hierdoor wordt voorkomen dat het aantal banen nu flink terugloopt. Met het verstrijken van de looptijd zal het aantal ontslagen alsnog oplopen. In totaal gaan er naar verwachting 20.000 industriële banen verloren in Noord-Brabant. Dit is bijna een kwart van het verlies van alle industriële werkgelegenheid in Nederland. Maar niet alleen de industrie wordt flink geraakt. Ook in de zakelijke dienstverlening gaat bijna eenzelfde aantal banen verloren.

**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

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

Om de crisis het hoofd te bieden hebben verschillende overheden besloten om juist nu te investeren. Zo ook de Provincie Noord-Brabant. Onder andere door herstructureringswerken eerder uit te voeren worden oude bedrijfs-terreinen toegerust voor de 21ste eeuw. Ook gemeenten dragen een steentje bij. Zij richt zich vooral op de gevolgen van de crisis voor inwoners door bijvoorbeeld een actief arbeidsmarktbeleid waarbij bestrijding van werkloosheid voorop staat.

De Rijksoverheid ten slotte subsidieert vier grote innovatieprojecten in Zuidoost-Nederland. Niet alleen grote spelers als ASML, Philips en Océ plukken hiervan de vruchten, ook toeleveranciers en opleidingsinstituten zijn erbij gebaat. Toch 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 boven water te houden en tegelijkertijd te profiteren van de marktkansen die zich aandienen. De volgende strategieën kunnen daarbij gehanteerd worden.

### Rustig blijven

Wie nog niet op herstel van de markt durft te vertrouwen, zal voorzichtig zijn met het aangaan van nieuwe risico's. Het is van belang om vertrouwen te houden in een zorgvuldig uitgestippelde strategie en bewust gemaakte keuzes. Het is wel zinvol om het gekozen product- of dienstenaanbod periodiek tegen het licht te houden. U doet er goed aan verlieslatende activiteiten of klanten met weinig of onzeker

toekomstig winstpotentieel af te stoten. Dit geeft rust, vergroot de focus op kernactiviteiten en geeft de rust die nodig is om nieuwe marktkansen te kunnen verzilveren.

### Optimaliseren en kosten reduceren

Ook zijn de economische vooruitzichten verbeterd, in veel markten zal de met de recessie gepaard gaande overcapaciteit nog langdurig overeind blijven. Als dit in uw markt het geval is, ontkomt u soms niet aan verregaande bezuinigingen. Door toekomstscenario's uit te werken kunt u beter inschatten wat verschillende ontwikkelingen voor uw bedrijf betekenen. Maak ook een 'worst-case-scenario' en inventariseer tijdig de te nemen maatregelen bij de verschillende uitkomsten. Door uw bedrijfsvoering te optimaliseren kunt u uw kosten verlagen, terwijl u uw omzet verhoogt.

### Actief acquireren

In concurrerende marktomstandigheden besteden ondernemers terecht veel aandacht aan salesactiviteiten. Er moet wel voor worden gewaakt dat de verkregen omzet ook bij uw bedrijf past. Acquisitie door middel van prijsconcurrentie vormt geen goede basis voor continuïteit in de relatie met klanten. U verliest een klant in dat geval vaak zoals u hem krijgt. Vergeet bovendien uw bestaande klanten niet. Speel in op de behoeften van goede klanten.

### Flexibiliseren

Flexibiliteit is een veelomvattend begrip. Maar daarom niet minder belangrijk. Meer flexibiliteit krijgt u bijvoorbeeld door meer aandacht op uw kernprocessen te richten en zaken waar anderen beter in zijn uit te besteden. Het verkorten van doorlooptijden binnen uw bedrijf maakt dat u sneller kunt reageren op een gewijzigde marktvraag. Verder kan een flexibele arbeidsinzet voor grotere wendbaarheid zorgen. Denk bijvoorbeeld aan flexwerkers, ploegendiensten, flexibele jaarroosters en het vergroten van de inzetbaarheid van medewerkers.

### Innoveren

Innovatieve bedrijven blijken hogere verkopen te realiseren en efficiënter te werk gaan. De meest succesvolle bedrijven blijven innoveren, ook tijdens een economische neergang. Innovatie is noodzakelijk om meer klanten te krijgen of van die klanten meer opbrengsten te genereren door hen meer toegevoegde waarde te bieden. Samenwerken en partnerschappen zijn vaak bronnen van innovatieve ideeën. Dat kan gaan om het op een nieuwe wijze toepassen van een bestaand product of het ontwikkelen van een nieuw product. Een goed idee vinden is slechts het begin. De fases daarna worden steeds uitdagender zoals het overtuigen van de organisatie, het starten van een experiment en de uiteindelijke implementatie. Ga ook na of u in aanmerking komt voor de steeds ruimhartiger overheidssubsidies voor innovatie.

**Meer weten?**  
**Kijk op [ING.nl/zakelijk](http://ING.nl/zakelijk)**  
**Of bel met**

**Edse Dantuma,**  
Regio-econoom  
**020 56 39 778**

**Machel Nuyten,**  
Regio-econoom  
**020 57 61 280**

**Marcel Beckers,**  
Regiodirecteur Business  
Banking Oost-Brabant  
**040 29 35 357**

**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 8 oktober 2009.

