

# Export zorgt in Leiden & Bollenstreek voor groei

**De regio Leiden & Bollenstreek is dit jaar flink geraakt door de economische neergang. In 2009 krimpt de regionale economie er naar verwachting met 3,7%. De conjunctuur- en exportgevoelige sectoren industrie, transport en groothandel duwen de regio in de min. Zorg en onderwijs beperken de schade in 2009. In 2010 trekt de regionale economie als gevolg van de export weer 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. De investeringen, huizenprijzen en arbeidsmarkt ontwikkelen zich volgend jaar nog negatief. De economische groei voor geheel Nederland komt voor 2010 uit op een verwachte 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%
Overheidsconsumptie	2,0%	2,6%	2,1%
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

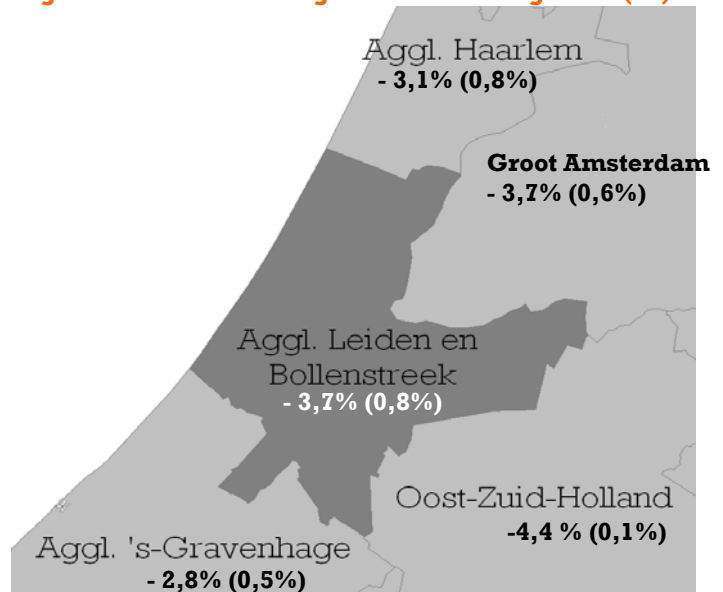
\*percentage van beroepsbevolking

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

De in regio Leiden en de Bollenstreek relatief veel aanwezige en stabiel groeiende zorg- en onderwijsinstellingen ondergaan de sterk negatieve impact van de recessie op de industrie, groothandel en transport. Per saldo krimpt de regio-

nale economie daardoor minder hard dan de Nederlandse economie als geheel. Volgend jaar laten de meeste sectoren weer enige groei zien waar ook de regio Leiden en de Bollenstreek met een economische groei van 0,8% van profiteert (figuur 1).

**Figuur 1 Economische groeiexpectatie in 09-(10)**



Bron: ING Economisch Bureau

## 3. Staat de regio Leiden & Bollenstreek er structureel slecht voor?

Nee, hoewel de crisis de regionale economie weliswaar op zijn grondvesten heeft doen trillen, staat de economie in deze regio structureel er redelijk voor. De belangrijkste pijlers van de economie zijn nog grotendeels intact en de vraaguitval is in de meeste sectoren niet structureel. De komende jaren zal het groeivolume echter lager liggen. Het kost namelijk tijd om de klap van de sterk gedaalde wereldhandel te boven te komen. De nog verder oplopende werkloosheid is hier ook debet aan.

Door het grote aantal ziekenhuizen en ondermeer de Rijks-

universiteit zijn de sectoren gezondheidszorg en onderwijs in regio Leiden oververtegenwoordigd. Deze sectoren zorgen voor stabiliteit en lichte groei, ook qua werkgelegenheid.

Het grote aantal handelshuizen in de Bollenstreek gaat profiteren van de aantrekkende export. De in de regio aanwezige industrie is innovatief, hoogwaardig van kwaliteit en heeft veelal een link met de aanwezige gezondheidszorg (o.a. farmaceutische industrie) en de Rijksuniversiteit Leiden.

Een ander sterk punt is de aantrekkelijkheid van de regio voor toeristen: de Bollenstreek in het voorjaar, de Noordzeekust met de badplaatsen Noordwijk en Katwijk en de vele Leidse monumenten. Nu consumenten hun hand op de knip houden, kiezen zij vaker voor een binnenlandse vakantie. De regio kan zo bij lagere consumptieve bestedingen toch profiteren van haar toeristische trekpleisters.

#### 4. De industrie en transport kampen met de grootste vraaguitval, maar zijn er in 2009 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 onmiddellijk op bezuinigen. De toegenomen financiële onzekerheid leidt daarnaast tot spaarzame consumenten en bedrijven. Dit zet de verkopen in de overige sectoren onder druk.

**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	0,3%	-4,4%	-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.

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. Niettemin is de recessie ook daar nu flink toegeslagen. Binnen de groothandel worden vooral de exporterende bedrijven – traditioneel juist de groeimotor – hard geraakt. De afhankelijkheid van de wereldhandel speelt hen parten, volgend jaar lijkt echter herstel in aantocht.

#### 5. Is de bodem van het dal in zicht?

De ommekeer doet het eerst gestand in regio's waar vroegcyclische sectoren als industrie, transport en (exporterende) groothandel een belangrijk aandeel hebben. Voorlopig lopen in de teruggang betekent meestal ook voorlopig lopen in het herstel. De hard getroffen sectoren industrie, transport en groothandel richten zich het eerst op en ontwikkelen zich in 2010 een stuk voorspoediger dan in 2009. De aantrekkende wereldhandel zorgt voor een exportherstel, waar vooral deze sectoren de vruchten van plukken. Voorlopig is de groei vrijwel volledig afhankelijk van het herstel van de wereldhandel en daarmee dus nog kwetsbaar.

#### 6. In 2008 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. Hoewel de somberste prognoses iets minder negatief zijn bijgesteld, lezen we dagelijks berichten over faillissementen en gedwongen ontslagen.

**Tabel 3 Ramingen werkgelegenheid per sector**

Bedrijfstak	Ontwikkeling banen			
	Aantal 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

Door vertragende factoren, zoals de deeltijd-WWW, zal het landelijke banenverlies in 2010 groter zijn dan dit jaar. Over beide jaren samen gaan landelijk circa 350.000 banen verloren. Gezien de grootte van de zakelijke dienstverlening gaan

de meeste banen verloren in deze sector, zowel landelijk als in de regio.

In absolute cijfers zal in 2010 het banenverlies in Nederland het grootst zijn in Zuid-Holland: circa 70.000 banen. In 2009 en 2010 gaat iets meer dan 4,1% van de totale werkgelegenheid verloren.

In de Bollenstreek is er door de verwerking van bloembollen veel tijdelijk werk. Door deze flexibele schil blijft het aantal vaste banen ongeveer gelijk, maar zal de vraag naar flexwerkers en uitzendkrachten groeien bij een verder aantrekken van de export.

### **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. De Provincie Zuid-Holland onderkent de ernst van de conjuncturele situatie. Zij heeft een speciaal recessieteam opgericht en haalt in 2009 €57 mln. aan investeringen naar voren. Zo investeert zij in herstructurering van bedrijventerreinen, waterprojecten en worden monumenten en cultureel erfgoed opgeknapt. In tegenstelling tot andere provincies maakt de provincie echter geen extra budget vrij en is daarmee aan de zuinige kant.

Diverse gemeenten in de regio halen investeringen in weg-aanleg en – onderhoud naar voren. Leiden staat daarnaast voor €75 mln. garant voor investeringen in een bedrijfsverzamelgebouw voor doorgroeistarters in het Bioparc en financiert €60 mln. voor verbetering van het Kooplein.

Deze investeringen zijn natuurlijk welkom, zolang ze maar gericht zijn op structurele versterking van de regionale economie en niet alleen op het opvangen van korte termijn leed. Dat door structurele investeringen de problemen van de recessie tegelijkertijd (ten dele) worden opgevangen is mooi meegenomen, zoals bij het naar voren halen van bouwprojecten.

De overheid is echter niet bij machte om de afgenomen bedrijfsinvesteringen op te vangen. Desalniettemin is het te prijzen dat de regionale overheden niet langs de zijlijn blijven staan in deze turbulente tijden.

### **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 verdien 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](http://ING.nl/zakelijk)**  
**Of bel met**

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

**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 13 november 2009.

