

Lichte omzetzaling in 2019, investeringsprogramma van 160 miljoen euro in 2020 gaat door

VDL GROEP BEWIJST VEERKRACHT

DE OMZET VAN VDL GROEP IS IN 2019, TEN OPZICHTE VAN 2018, LICHT GEDAALD. DE AFNAME, VOORAL INGEGEVEN DOOR EEN LAGER PRODUCTIEVOLUME BIJ VDL NEDCAR, IS KLEINER GEWEEST DAN EEN JAAR GELEDEN IS GEPROGNOSTICEERD.

De gecombineerde omzet van het industriële familiebedrijf met het hoofdkantoor in Eindhoven is uitgekomen op 5,780 miljard euro, ten opzichte van 5,973 miljard euro in 2018. Dat is een daling van 3,2 procent. Het bruto operationeel resultaat is met 203 miljoen euro vergelijkbaar met een jaar eerder (202 miljoen euro). Het nettoresultaat is, vanwege incidentele baten in 2018, met 12 procent gedaald van 178 miljoen euro in 2018 naar 156 miljoen euro in 2019. De orderportefeuille (exclusief VDL Nedcar) is het hele jaar goed gevuld geweest met een piek in week 5 van 1,269 miljard euro, een historisch record en maar liefst 60 procent hoger dan een jaar eerder.

VEERKRACHT

VDL Groep heeft in 2019 bewezen over veerkracht te beschikken. VDL heeft te maken gehad met een aarzelend begin in de halfgeleiderindustrie en een terugloop in de omzet in autobouw en truck- en trailerindustrie, veroorzaakt door met name het handelsconflict tussen de VS en China. "Als je het speelveld overziet, dan zijn we tevreden over het verloop van 2019", licht president-directeur Willem van der Leege toe. "Door onze enorme diversiteit is het omzetverlies van ruim 550 miljoen euro bij Autoassemblage voor ongeveer 400 miljoen euro gecompenseerd door onze overige activiteiten. Positief is verder dat het operationeel resultaat op omzet licht is verbeterd, en dat wij onze financiële positie gedurende het afgelopen jaar wederom hebben versterkt. We moeten echter waakzaam blijven om ook toekomstige schommelingen goed te kunnen pareren."



Een mooie order in 2019: de levering van 80 AGV's aan Singapore.

TOELEVERINGEN

De omzet van de divisie Toeleveringen is met 3 procent gestegen van 1,343 miljard euro in 2018 naar 1,377 miljard euro in 2019. Het resultaat van de divisie Toeleveringen is positief. De orderportefeuille is in 12 maanden op-

gelopen van 442 miljoen euro naar 482 miljoen euro in week 7 van 2020. Dat de klanten actief in de hightech over indrukwekkende orderportefeuilles beschikken, geeft veel vertrouwen.

AUTOASSEMBLAGE

De omzet van de divisie Autoassemblage is conform verwachting gedaald, met 15 procent van 3,653 miljard euro in 2018 naar 3,091 miljard euro in 2019. De omzet van de divisie Eindproducten is in 2019 met 23 procent gestegen, van 531 miljoen euro naar 654 miljoen euro. Deze stijging is te verklaren door het moment waarop onze projectorganisaties in deze divisie hun projecten afsluiten. Het resultaat van Eindproducten is positief. De orderportefeuille is in de afgelopen 12 maanden gedaald van 345 miljoen euro naar 318 miljoen euro in week 7 van 2020.

VERWACHTINGEN 2020

De orderportefeuille van VDL Groep (ex-

clusief VDL Nedcar) blijft op een hoog niveau, en is sinds het einde van 2019 gegroeid van 1,151 miljard euro naar 1,230 miljard euro in week 7 van 2020. Desondanks zal de jaaromzet van 2020 vermoedelijk dalen ten opzichte van de jaaromzet van 2019. De turbulentie op de personenautomarkt zal nog aanhouden waardoor de omzetzaling bij Autoassemblage zal doorzetten. Bij de divisie Bussen wordt eveneens een omzetzaling verwacht.

Door nieuwe cao's en nieuwe wetgeving zullen de loonkosten in 2020 verder stijgen. Daardoor bestaan er zorgen over de concurrentiepositie van de Nederlandse hoogwaardige maakindustrie op de middellange termijn. Deze ontwikkeling zal naar verwachting effect hebben op het resultaat van 2020. Desondanks is VDL Groep voornemens om voor 2020 een investeringsprogramma te volgen van ongeveer 160 miljoen euro.

MONOPOLIEBESEF ONTBREEKT BIJ OCTROOIEN

BEDRIJVEN 'KNIJPEN' TEVEEL OP HUN OCTROOIBELEID WAARDOR COMMERCIELE KANSEN BLIJVEN LIGGEN. VAAK ONTBREEKT VISIE OM MEER UIT VINDINGEN TE HALEN EN DOOR KENNISGEBREK OVER INTELLECTUEEL EIGENDOM WORDEN MONOPOLIES VERSPEELD. DIT STELT ISABELLE DE GRAVE-WOLTERINK, OCTROOIGEMACHTIGDE BIJ EP&C PATENT ATTORNEYS.

Het niet tastbare octrooi lijdt vaak aan een uitvindingsimago en wordt gezien als een vervelende kostenpost. Volgens De Grave-Wolterink is het octrooibeleid vaak beledigd bij de verkeerde persoon. Het hoofd R&D vraagt aan, terwijl het octrooibeleid ingekapseld hoort te zitten in de organisatiestrategie en thuis hoort in de portefeuille van de directie. "Het gaat om gebrek aan kennis, bedrijven zien de kansen niet die octrooibescher-

ming biedt. Hiermee kunnen bedrijven hun marktpositie of monopolie verspelen." Het octrooi is een middel en geen doel op zich. Een octrooi biedt je organisatie een monopolypositie. De Grave-Wolterink roept bedrijven op om af te stappen van de korte termijnvisie en het octrooibeleid in te bedden in de organisatie. "Het octrooibeleid staat bij veel organisaties nog in de kinderschoenen. Het aanvragen van een octrooi is nog geen beleid. Wat ga je ermee doen? Wat is je visie, in welke landen wil je commercieel optreden en heb je een octrooi nodig? Wat is het beleid aan de vervolgstap? Je moet ook investeren om overtreders weg te houden. In hoeverre ben je bereid om licenties weg te geven?" Daarnaast moeten bedrijven kijken of de octrooien matchen bij wat ze aankunnen in termen van produceren en exploiteren. Een



Volgens Isabelle de Grave-Wolterink is het octrooibeleid vaak beledigd bij de verkeerde persoon.

octrooi is een lange termijnrelatie, een octrooi houdt twintig jaar stand. Je ziet vooral dat kleinere bedrijven gaan zwalken, omdat er bijvoorbeeld een nieuwe directeur is aangesteld. De visie wordt makkelijker losgelaten door wisselingen van de wacht. De Grave-Wolterink is graag bereid om haar visie op de octrooiestrategie voor bedrijven toe te lichten. www.epc.nl

BMWWT-KEUR BLIJFT SNEL GROEIEN

BMWWT-KEUR IS IN 2019 OPNIEUW FLINK GEGROEID. HET AANTAL PERIODIEKE VEILIGHEIDSKURINGEN IS MET 6,9% GESTEGEN TEN OPZICHTE VAN HET JAAR DAARVOOR. IN TOTAAL ZIJN IN 2019 MAAR LIEFST 328.188 KEURINGEN UITGEVOERD TEGEN 307.015 KEURINGEN IN 2018. DE GROEI IS ZICHTBAAR IN ALLE PRODUCTCATEGORIEËN.

Dat BMWWT-Keur zo snel groeit, heeft deels te maken met de aanhoudende economische groei. Omdat het aantal machines in de markt jaar op jaar toeneemt, stijgt automatisch het aantal keuringen. "Maar dat is zeker niet de enige reden", stelt BMWWT-directeur Jan Hommes. "Een andere belangrijke reden is dat veiligheid steeds hoger op de agenda van bedrijven staat. Periodieke keuringen van machines zijn niet alleen wettelijk verplicht, maar leveren ook een grote bijdrage aan een veilige werkomgeving."

VERANTWOORDELIJKHEID

Een veilige werkomgeving begint bij

het management. Daar ligt de taak om de medewerkers te voorzien van veilig materieel waarop ze kunnen vertrouwen. De groei van BMWWT-Keur toont aan dat steeds meer managers hun verantwoordelijkheid grijpen en de staat van hun machines en magazijnstellingen elk jaar door deskundige keurmeesters laten controleren. Daarmee levert BMWWT-Keur een flinke bijdrage aan verbetering van de veiligheid op de werkvloer.

Omdat het materieel per fabrikant grote verschillen kan vertonen, is het volgens BMWWT belangrijk dat keurmeesters toegang hebben tot de fabrieksspecificaties. Vrijwel altijd zijn dat de keurmeesters van het bedrijf dat het materieel heeft geleverd. Door de periodieke keuring te combineren met het reguliere onderhoud door de leverancier, kunnen geconstateerde gebreken direct worden verholpen. Dat scheelt kosten en voorkomt onnodig stilstand van de operatie.

Volgens BMWWT levert periodiek keuren

veel op. Allereerst lagere reparatiekosten, minder schade aan het materieel en een vlot lopend proces. Daarnaast neemt de kans op ongevallen door falend materieel aanzienlijk af. Dat leidt tot meer vertrouwen en een grotere tevredenheid onder de medewerkers. Dat alles vertaalt zich in een hogere productiviteit. "Met andere woorden: de kleine investering in een jaarlijkse keuring betaalt zich snel terug."

WAARBORG

BMWWT-Keur biedt de werkgever de bevestiging dat hun werkmaterieel goed onderhouden is en in goede staat verkeert. Bovendien ontzorgen de periodieke keuringen de werkgever ten aanzien van zijn verplichtingen voor de Arboret.

BMWWT is de belangenbehartiger van leveranciers van bouwmaschinen, magazijnrichtingen, wegenbouwmaschinen en transportmaterieel.

www.bmwwt.nl

COLOFON



Correspondentie:

Prinsenveld 26
7317 BB APELDOORN
Tel: 00-31-(0)55-3601060
Fax: 00-31-(0)55-3600860
Internet: www.MetaalNieuws.nl
e-mail: info@MetaalNieuws.nl

Bezoekadres:

Prinsenveld 26
7317 BB APELDOORN

Advertentie-exploitatie:

Vincent Span 055-3606227
Mobiël 06-51193408
e-mail: v.span@metaalnieuws.nl
Harold Draaijer 055-3606420
Mobiël 06-51193132
e-mail: h.draaijer@metaalnieuws.nl

Redactie

Eric Weustink 055-3601633
Mobiël 06-13628689
e-mail: e.weustink@metaalnieuws.nl
Marco Nuis 055-3601060
e-mail: m.nuis@54umedia.nl

Mail adressen redactie:

redactie@metaalnieuws.nl

Administratie:

Ingrid Schaake
Telefoon 055-3601060

Ontwerp en opmaak:

54U Media
Rijnier van Kesteren
Telefoon 055-3600018
E-mail: ntp@metaalnieuws.nl

Alle leden van de brancheorganisaties ontvangen MetaalNieuws kosteloos.

Drukkerij

Senefelder Misset
Doetinchem

MetaalNieuws is een uitgave van 54U Media BV en wordt 23 maal per jaar in een oplage van 17.500 exemplaren verspreid in de metaalverwerkende industrie aangesloten bij de brancheorganisaties. Niets uit deze uitgave mag door middel van fotokopieën, scans of andere technische reproductiemiddelen worden overgenomen zonder de nadrukkelijke, schriftelijke toestemming van de uitgever. Alle advertentiecontracten worden afgesloten conform de Regelen voor het Advertentiewezen, gedeponeerd bij de rechtbanken in Nederland (exemplaar op aanvraag kosteloos verkrijgbaar)

ISSN: 1570-422X