DOORZIEN >> VOORUITZIEN

Whitepaper

Maakindustrie

Je onderneming future proof houden

De maakindustrie kent verschillende uitdagingen. Denk aan ontwikkelingen, zoals samenwerking in de keten, internationalisering en robotisering. Maar ook de veranderingen na brexit, groeivertraging en protectionisme in de wereldhandel.

In deze Whitepaper lees je meer over:

- Hoe breng je risico's goed in kaart
- Aansprakelijkheidsrisico
- Inzetten van goed creditmanagement
- De balans tussen oudere en jongere medewerkers

Partner van

De maakindustrie in beeld

Na een flinke krimp in 2020 is de maakindustrie bezig met een stevig herstel. Aan het begin van de coronacrisis was er sprake van een flinke vraaguitval en ook de onduidelijkheid rond Brexit zorgde voor onzekerheid bij afnemers. Met het terugdringen van corona en duidelijkheid rond Brexit lijkt de groei weer terug te keren. Toch ontstaan er ook weer nieuwe uitdagingen voor maakbedrijven.

Door de coronacrisis is de toelevering van grondstoffen verstoord. Dit zorgt voor schaarste en hogere prijzen. Deze situatie remt de groei in toenemende mate: marges staan onder druk door duurdere grondstoffen, materialen en componenten en de productie draait op een lager niveau.

De verbeterde vooruitzichten vertalen zich in optimisme onder producenten. Industriële inkoopmanagers zijn niet eerder zo positief gestemd geweest als in april. De PMI-deelindexen voor nieuwe orders en productieverwachtingen liggen beide op of rond recordniveaus. Ook het CBS meet een producentenvertrouwen dat richting recordhoogte gaat.

Voor veel bedrijven biedt digitalisering ook goede kansen. Sensoren in equipment en daaruit komende data bieden een uitstekende mogelijkheid om nieuwe diensten te ontwikkelen en aan te bieden zoals predictive maintenance. Interessante ontwikkeling hierbij is een adviesdienst op basis van data-analyse van het bestaand machinepark.

Komende periode is het belangrijk om weer vooruit te kijken. Technologische ontwikkelingen, het werven en behouden van personeel zijn belangrijke factoren in het succes van maakbedrijven.

Inspelen op trends

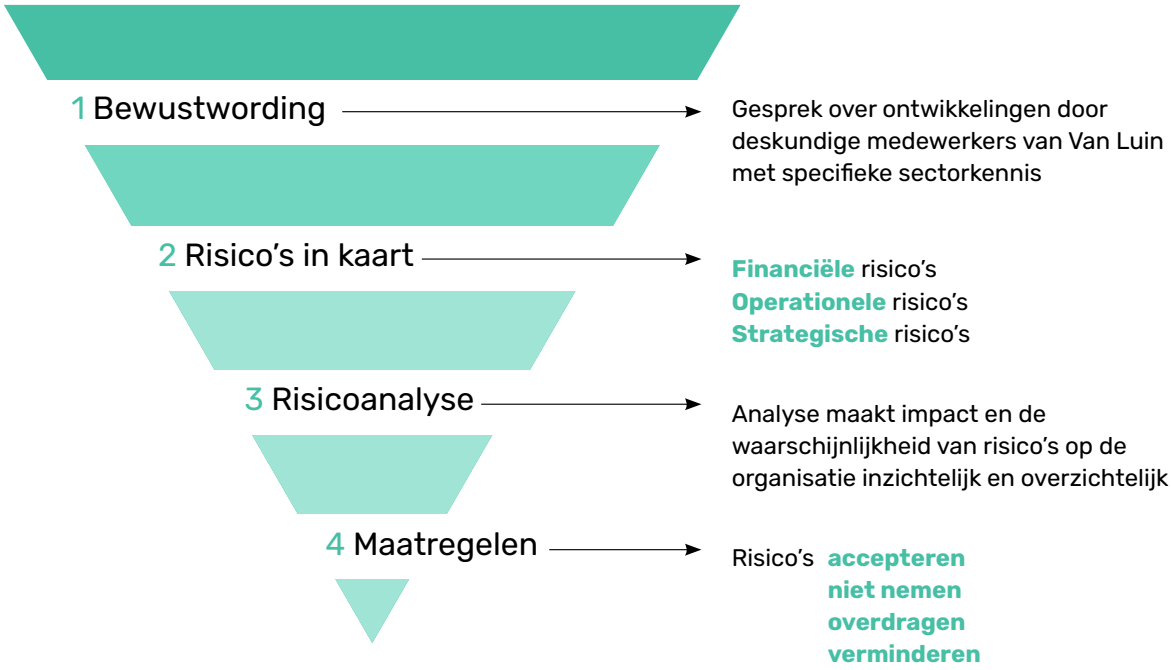
Stilstaan is geen optie, dus de maakindustrie moet naar de toekomst blijven kijken om te groeien. Belangrijke trends voor de komende jaren om op in te spelen of rekening mee houden zijn robotisering, circulair ondernemen, juiste kennispartners kiezen, het delen van productiefaciliteiten, gezamenlijke productontwikkeling en marktbewerking. Inspelen op die trends én de snel veranderende markt is gemakkelijker gezegd dan gedaan. In de maakindustrie is vaak een tekort aan personeel met de juiste vakkennis. Dit tekort is vaak een rem op de groei van bedrijven in de maakindustrie. Er is vooral behoefte aan specifieke technische vakkennis en ervaring, waarbij een belangrijke rol weggelegd is voor kennisoverdracht aan de jongere generatie. Daarnaast is de consument ook kritischer geworden naar ondernemingen op het gebied van verduurzaming. Ogen zijn gericht op de industrie als het gaat om het reduceren van broeikasgassen en circulair ondernemen. De industrie zet al de nodige stappen, maar extra inzet is noodzakelijk. De maatschappelijke druk neemt toe. Allemaal uitdagingen die wel invloed hebben op de ondernemingsvoering en winstgevendheid van de ondernemingen.

Risico’s doorzien en vooruitkijken

Iedere ondernemer zal beamen dat risico’s onvermijdelijk zijn om groei en strategische doelstellingen te behalen. Maar alleen als de kansen groter zijn dan die risico’s, kun je ambities realiseren. Met een goed risicobewustzijn kun je gericht investeren in oplossingen. Van Luin vindt het belangrijk dat bedrijven vooruit kunnen, nieuwe initiatieven ontwikkelen, verder groeien of de bestaande business uitbouwen. Ons risicomanagement helpt daarbij.

Om risico’s beheersbaar te maken heeft Van Luin een risicomodel dat in vier stappen risico’s inzichtelijk maakt en laat zien welke acties je kunt ondernemen.

Risico model Van Luin



Stap 1 Bewustwording

Deskundige medewerkers van Van Luin met relevante en actuele kennis van uw branche voeren een diepgaand gesprek over de markt, kansen en ontwikkelingen. Een gesprek met een risicoadviseur geeft een globaal inzicht in de risico’s rond de onderneming.

Stap 2 Risico’s in kaart

Op basis van de bewustwording is het mogelijk om de risico’s van een bedrijf in kaart te brengen, afgezet tegen de bedrijfsdoelstellingen. Met een Integraal Risico Management (IRM), heb je de risico’s rond jouw bedrijf zoveel mogelijk in beeld.

Stap 3 Risicoanalyse

Nadat we de bedrijfsvoering en de risico's in kaart hebben gebracht, onderzoeken we de waarschijnlijkheid en de impact daarvan op jouw organisatie. Ons instrument Business Continuity Plan (BCP) geeft je een draaiboek in handen waarmee je in geval van calamiteiten snel de juiste acties kunt ondernemen om jouw bedrijf draaiende te houden.

Stap 4 Maatregelen

Samen bepalen we welke maatregelen je kunt nemen. We onderscheiden daarbij vier mogelijke keuzes:

1. Risico's accepteren

Als de kans op een risico klein is, en de mogelijke gevolgen beperkt, kun je overwegen dit risico te accepteren of er een reservering voor te maken.

2. Risico's niet nemen

Je kunt op grond van de risico's besluiten een bepaalde stap toch niet te zetten, zoals een uitbreiding van de dienstverlening.

3. Risico's overdragen

Je kunt ervoor kiezen de risico's – of een deel ervan – over te dragen aan een andere partij. Van Luin verzorgt verzekeringsprogramma's die toegespitst zijn op jouw situatie en werkt daarbij samen met verzekeraars in binnen- en buitenland.

4. Risico's verminderen

Je kunt risico's ook verkleinen door bijvoorbeeld preventiemaatregelen te nemen. Denk daarbij aan contractmanagement om leverings- en inkoopvoorwaarden op de juiste manier te beoordelen.

Voorbeeld casus

Is uitbreiding het risico waard?

Een bewerker van zuivelproducten wil zijn afzetgebied uitbreiden naar de Verenigde Staten (VS). Aangezien er bij export naar de VS andere aansprakelijkheidsrisico's komen kijken, zoals veel hogere schadeclaims, raakten we in gesprek. Los van het aanpassen van de aansprakelijkheidsverzekering hebben we vooral gekeken naar de leveringsvoorwaarden. Wordt er gebruik gemaakt van een vendor? Aan welke Staten wordt geleverd? Wat is de verwachte omzet? Op basis hiervan kun je een nog beter besluit nemen om wel of juist niet aan de VS te leveren. We hebben dit samen met de klant uitgezocht en hij weet waaraan hij moet voldoen om zaken te doen.

Vooruitzien in de maakindustrie

Je onderneming groeit en dat is natuurlijk goed nieuws. Maar een gevolg is dat groei ook effect heeft op de toename van risico's binnen de onderneming. Betalingen kunnen achterwege blijven. Onverwachte schades ontstaan en wiens verantwoordelijkheid is dat dan. Hoe pak je die uitdagingen slim aan? Waaraan moet je denken?

Effectief debiteurenbeheer is belangrijk voor een goede cashflow

Zorg ervoor dat je processen op orde zijn, risico's zijn afgedekt en dat je je afleverafspraken bent nagekomen. De facturen heb je verstuurd en nu zijn je klanten aan de beurt om te betalen. Sindsdien wacht je op de betaling. Hoe zorg je ervoor dat je betaald krijgt? Want één niet-betalende klant kan ook het voortbestaan van je onderneming in gevaar brengen. Het is daarom verstandig om een goed creditmanagementbeleid te hebben. Zo beperk je het risico van wanbetaling tot een minimum en optimaliseer je je interne processen. Hierdoor krijg je als ondernemer een goed beeld van de kredietwaardigheid van je klanten en prospects. Want een goed creditmanagement zorgt ervoor dat je je groeiambities kunt financieren vanuit je cashflow. Zo borg je de continuïteit van je bedrijf en realiseer je groei met je werkkapitaal. Een rooskleurige toekomst door een strak ingericht creditmanagement.

Zo richt je in 3 stappen een goed credit-management:

1 Breng je debiteurenrisico in kaart; hierdoor krijg je inzicht in welke klanten de continuïteit van je onderneming in gevaar kunnen brengen.

2 Implementeer een strak ingericht creditmanagement; regel in dat je altijd vooraf je klanten en prospects toetst op hun kredietwaardigheid. Je komt dan niet zo snel voor onverwachte verrassingen te staan, met alle gevolgen van dien.

3 Investeer in een gestroomlijnd facturatie-proces; met goede facturatiesoftware richt je je processen goed in, wat je veel tijd bespaart waardoor je je investering snel terugverdient.

Wij kunnen je helpen en van advies voorzien om een goed en gestroomlijnd proces voor je op te zetten.

Aansprakelijkheidsrisico's goed regelen

Niet alleen onvoldoende debiteurenbeheer is een risico voor je bedrijf. Door de groeiende complexiteit (robotisering, verschillende samenwerkende ketens) in de maakindustrie nemen ook de schaderisico's toe. Het gaat er uiteindelijk om schadekosten goed beheersbaar te maken. Dat kun je regelen met een goed contractmanagementbeleid. Hiermee krijg je beter inzicht in de aansprakelijkheidsrisico's. Je kunt denken

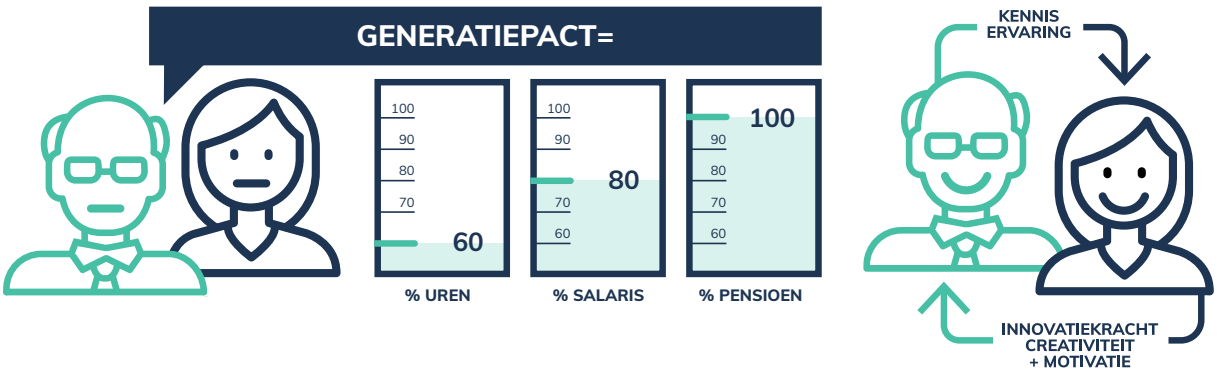
aan bijvoorbeeld montagerisico's, een robot die tegen een gevaarlijke stoffentank aanrijdt of de ICT-afhankelijkheid van productie- en ondernemingsprocessen. Eén hack kan verstrekkende gevolgen hebben voor je productieproces, ondernemingsvoering en klanten.

De hamvraag: bij wie ligt de aansprakelijkheid? Daarnaast groeien ook de risico's rond je aansprakelijkheid door de toenemende internationalisering. Dankzij onze grote internationale netwerk kunnen wij alle risico's onder één dak beheren, wat enorm efficiënt is.

Verbeter je concurrentiepositie met het generatiepact

Zorg dat jonge mensen bij jouw onderneming willen werken, dat je je huidige medewerkers bindt en je oudere medewerkers fit en gezond houdt richting pensioen.

Creëer ruimte voor kennisoverdracht naar jongere medewerkers met het generatiepact. Het is belangrijk om oudere werknemers zo lang mogelijk en gezond aan het werk te houden én om jongeren de kans te geven in te stromen. Dat kan met het generatiepact. Deze regeling is 2014 geintroduceerd en is sindsdien in enkele CAO's ook opgenomen. Het generatiepact is een afspraak tussen werkgever en werknemers, waarbij de oudere werknemer (vanaf 60 jaar) is staat wordt gesteld om bijvoorbeeld 60% te blijven werken met behoud van 80% van het salaris en met 100% pensioenopbouw maar resp. 70/85/100 of 80/90/100 is ook mogelijk. Het doel hiervan is om meer arbeidsplaatsen te creëren. Ouderen werken op parttime basis langer en vitaal door zodat zij hun kennis en ervaring kunnen overbrengen op de jongeren. De financiële ruimte die hierdoor ontstaat wordt gebruikt om jongeren aan te trekken die een vaste baan krijgen en het vak leren. En het voordeel voor je bedrijf? De kennis en expertise blijft langer in de organisatie, het verzuim wordt verlaagd en de productiviteit gaat omhoog en de bespaarde loonruimte financiert de instroom van jongeren. Met het generatiepact toon je ook nog eens goed werkgeverschap.



Van Luin, doorzien >> vooruitzien

Van Luin is sinds de oprichting in 1986 uitgegroeid tot een bekende naam in Midden-Nederland. Vanuit De Bilt adviseren wij kleine en middelgrote bedrijven op het gebied van werknemerspensioen, risicomanagement, de duurzame inzetbaarheid van personeel en internationaal zakendoen.

Onze specialisten zijn thuis in de materie en helpen u deze te doorzien. Dat maakt het mogelijk dat u met uw onderneming vooruit kan zien en zo uw bedrijf kan laten groeien, ook internationaal! Sinds januari 2021 is Van Luin partner van VLC & Partners.

Van Luin is founding partner van UNiBA

Om uw risico's in de Verenigde Staten en wereldwijd goed te beheersen, is Van Luin founding partner van UNiBA. UNiBA is een internationaal netwerk van onafhankelijke assurantiemakelaars, die gezamenlijk klanten op het hoogste niveau adviseren op het gebied van internationaal risico en verzekeren. Het netwerk is 1987 opgericht en met meer dan 90 leden is UNiBA vertegenwoordigt in ruim 130 landen en daarmee één van de oudste en grootste wereldwijde netwerken van assurantie makelaars. Voor informatie over UNiBA bezoekt u www.uniba-partners.com

Contact

Soestdijkseweg Zuid 15
3732 HC De Bilt
030 - 2368668

info@vanluin.nl
www.vanluin.nl

Partner van