

Economische opleving verloopt sneller

Toeleveranciers profiteren van opleving Duitse auto-industrie en sterk gegroeide export van auto's naar China

Tjabel Daling
Amsterdam

Vorig jaar profiteerde Alucast uit Oss van de Duitse sloopregeling en produceerde het al weer volop onderdelen voor kleinere auto's. Door de afloop van die regeling is die vraag iets teruggelopen, maar nu nemen de producenten van luxeauto's de producten van het bedrijf uit Oss volop af. Directeur Rindert Wolters: 'Voor de luxe merken produceren onze machines zeven dagen per week. Voor de volume-auto's drie dagen per week. Er is dus wel sprake van een zekere onbalans.'

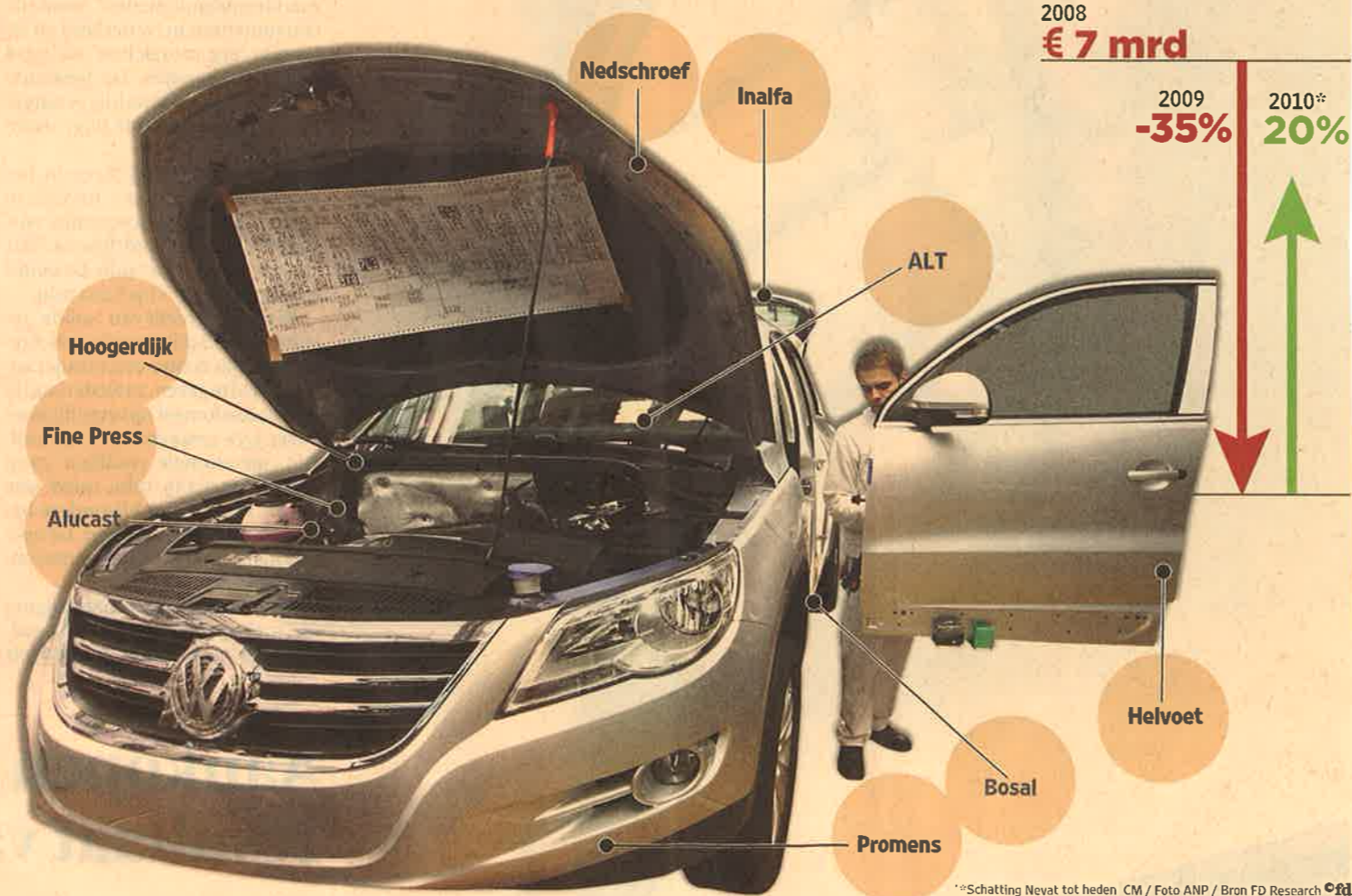
Wolters zegt dat de helft 'van het gat van de crisis' is gedicht. 'We zaten op 100%, zijn teruggevallen naar 60% en zitten nu weer op 80%.' Alucast maakt voor klanten als BMW, Audi, Opel, Nissan en Volkswagen hoogwaardige gietproducten uit magnesium en aluminium. Eerder dit jaar schakelde Alucast over van een drie-naar een vijfploegendienst. Wolters verwacht dat zijn bedrijf dit jaar € 130 mln aan omzet zal behalen, tegen € 105 mln vorig jaar én circa € 155 mln vóór de kredietcrisis. Tegenover een groot verlies vorig jaar, kan 2010 met een 'kleine plus' worden afgesloten. Wolters: 'De komende jaren overtreffen we de omzet van vóór de crisis. Maar dat komt niet alleen door vraagherstel, maar ook door innovatie en de lancering van nieuwe producten.'

Evenals andere toeleveranciers profiteert Alucast sterk van de opleving van de Duitse auto-industrie en de sterk gegroeide export van auto's uit dat land naar China. Op het hoogtepunt van de markt, in 2007 en 2008, had Alucast wereldwijd 1400 werknemers. Door de crisis moest het bedrijf terug naar 900 werknemers, maar inmiddels zijn het er alweer 1100.

Rubber- en kunststofbedrijf Helvoet uit Hellevoetsluis, dat ook een zware crisis achter de rug heeft, zegt onder meer te profiteren van een sterke groei van de Chinese vrachtwagenindustrie. Helvoet levert technologisch hoogwaardige en veelal piepkleine onderdelen van rem- en brandstofsysteemen aan de automotive-industrie, indirect via de grote toele-

Weer op de rit

Toeleveranciers van de autosector in Nederland



veranciers (zogenoeten Tier One).

Een middelgrote toeleverancier voor de automotive in het midden van het land, die vorig jaar de omzet ten opzichte van 2008 gehalveerd zag, spreekt van een 'duidelijk herstel'. 'De komende zes maanden zien er goed uit', aldus het bedrijf dat niet met naam genoemd wil worden.

Bedrijven als VDL Groep, Aalberts Industries en Kendrion zagen de afgelopen maanden de prestaties van hun automotive-divisies sterk verbeteren. Maar ook kleinere toeleveranciers melden betere resultaten en nemen weer

nieuwe medewerkers aan. 'De omzet voor 2010 is nog duidelijk in opbouw, maar we plussen zo'n 30% ten opzichte van 2009', zegt directeur Roel Kraaijenbrink van Fine Press Technics uit Kaatsheuvel. Het mkb-bedrijf, dat in 2008 € 10 mln aan omzet genereerde, was keihard geraakt door de crisis, omdat 90% van de omzet uit de automotive kwam. Via systeemleveranciers levert Fine Press fijnstandsproducten die worden toegepast in sloten, scharnieren, transmissies, veiligheidsgordels en motoren van auto's. Kraaijenbrink: 'We hebben behoorlijk wat nieuwwerk

kunnen binnenhalen.'

HTR Rubber & Foam uit het Brabantse Son, producent van technische rubberproducten en kunststof schuimproducten, ziet een forse omzetgroei ten opzichte van 2009. De orderportefeuille is goed gevuld. 'Voor 2010 zien de zaken er florissant uit', zegt algemeen directeur Ferry van de Pasch.

Het Deventer bedrijf Van Leeuwen Precisie profiteert vooral van de opleving in de truckindustrie. 'De vraag ten opzichte van 2009 is inmiddels bijna verdubbeld', aldus een woordvoerder.

Bestuursvoorzitter Chris Mez-

ger van Nedschroef verwacht wel dat als gevolg van de economische crisis een verdergaande consolidatiegolf op gang zal komen. 'Die was al bezig, maar dat proces zal zich nog verder versterken. Op onze markt van bevestigingsmiddelen zijn nog veel aanbieders actief. De automobiellindustrie heeft een steeds grotere behoefte aan grote(re) leveranciers met een wereldwijde presentie. Dat betekent dat kleinere spelers het doelwit worden van overnames. Wij willen nadrukkelijk een rol spelen in die consolidatieslag. Dat is expliciet onderdeel van onze strategie.'