

20 juni 2018

## Kunststoffenindustrie op zoek naar een duurzaam groeipotentieel

**Casper Burgering**

Senior sectoreconoom Industrie &amp; Industriële Metalen

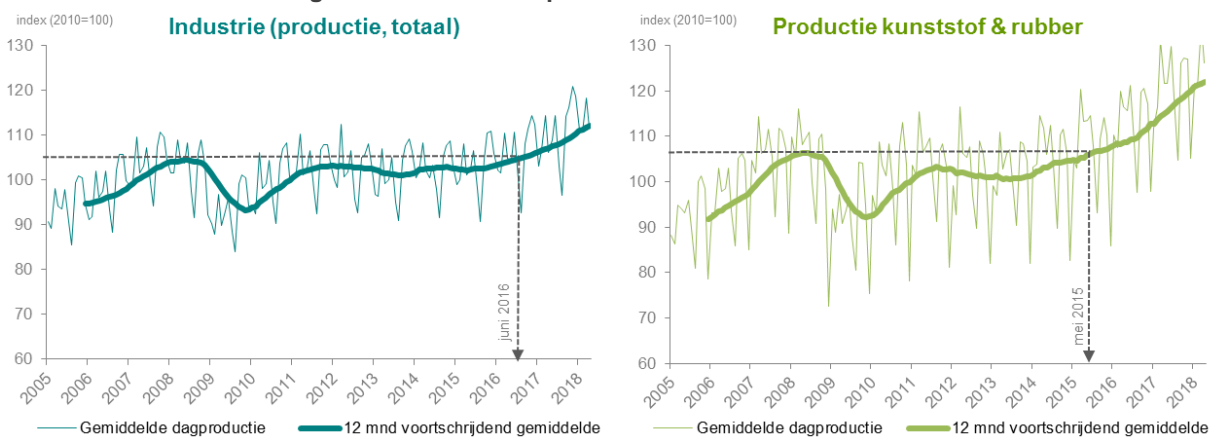
casper.burgering@nl.abnamro.com

- **Groei in de branche is bovengemiddeld en indrukwekkend goed**
- **Wij verwachten verdere groei van de vraag in eindgebruikende sectoren**
- **De exportmarkt blijft belangrijk voor de branche, want daar zitten kansen**
- **Om slagkracht te vergroten biedt samenwerken of fuseren een uitkomst**

Kunststof is alom aanwezig. Uit praktische, esthetische en efficiencyoverwegingen heeft het materiaal een prominente plaats in ons dagelijks leven. Juist vanwege deze eigenschappen heeft de branche een snelle ontwikkeling meegemaakt. De vraag is sterk toegenomen en dat heeft de groei laten accelereren. Welke kansen zijn er dan nog over en wat moet bij ondernemers op de agenda staan?

### Groeiparel

Met een aandeel van bijna 2,5 procent in de Nederlandse industrie en een totale omzetwaarde van ruim 8 miljard euro in 2016 is het belang van de kunststoffenindustrie nog relatief klein. De groei van deze branche is echter bovengemiddeld en zelfs indrukwekkend goed. Sinds 2010 is de productie van de kunststoffenindustrie met meer dan 20 procent toegenomen, terwijl de groei van de productie van de hele Nederlandse industrie in dezelfde periode bleef steken op 13 procent. Dit zien we ook terug in de omzetontwikkeling. Terwijl de totale industriële omzet met 24 procent groeide in de periode 2010-2017, nam de totale omzet in de kunststoffenindustrie met 30 procent toe, met gemiddeld bijna 4 procent op jaarbasis.

**Figuur 1: Trends in de productie**


Bron: CBS

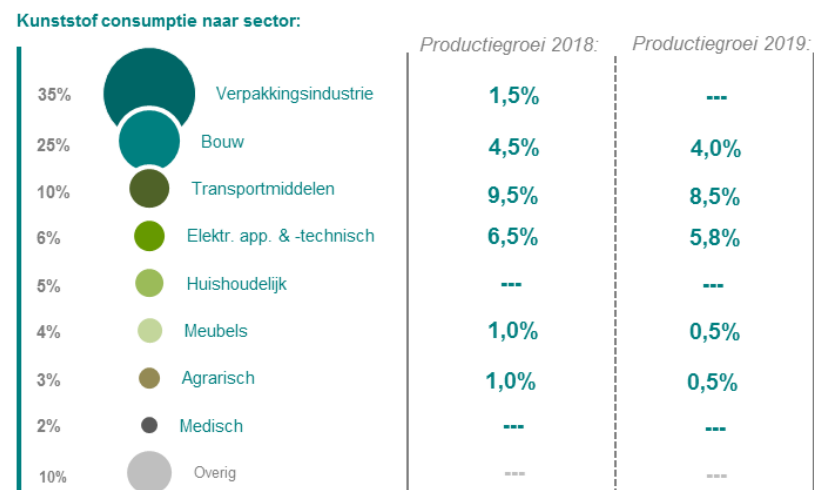
Met dergelijke bovengemiddelde groeicijfers is het niet verwonderlijk dat de kunststoffenindustrie veel eerder de crisis van 2008-2009 achter zich heeft gelaten dan de totale industrie. De industrie als geheel heeft grote moeite gehad om te herstellen. Het heeft tot en met juni 2016 geduurd voordat de productie het niveau bereikte van voor de crisis. Het langzame herstel kwam vooral doordat de recessiejaren 2011 en 2012 voor een flinke vertraging zorgden. De recessie van 2011-2012 speelde ook de kunststof- & rubberproductenindustrie parten, maar in deze branche is het herstel vanaf 2014 gaan accelereren. Hierdoor bereikte de branche zijn pre-crisisniveau al in mei 2015; ruim een jaar eerder dan de totale industrie.

Een aandachtspunt voor de sector vormt de mogelijke verdere aanscherping van milieueisen, aangezien de milieubelasting van de branche relatief hoog ligt. De komende jaren moet de branche rekening houden met aanscherping van Europese richtlijnen en beleidsregels om afval tot een minimum te beperken en recycling te bevorderen. Daarmee zal de verduurzamingsagenda de komende jaren continue aandacht vergen. De aandacht mag niet verslappen als het gaat om efficiency in het energieverbruik, verminderen van afvalstromen of recyclen van kunststoffen. Het investeren in duurzame technologieën biedt een uitkomst voor veel ondernemingen in deze branche. Niet alleen vanwege innovatieve nieuwe producten en efficiëntere processen die daardoor ontstaan. Duurzaamheidsinnovatie helpt om de internationale concurrentie de pas af te snijden en om duurzame groei te realiseren.

### Vraagkracht

Een groot deel van de bedrijven in de kunststoffenindustrie behoort tot de categorie toeleveringsindustrie. Deze industrie levert kunststofhalfabrikaten en/of -eindproducten volgens specificaties van opdrachtgevers. Deze opdrachtgevers – die te vinden zijn in de industrie, bouw, medische en agrarische sector – gebruiken de kunststoffen als input voor hun eigen productieproces. Per saldo is de industrie de grootste afnemer met een aandeel van circa 60 procent. Van alle industriële opdrachtgevers is de verpakkingsindustrie de grootste afnemer met een aandeel van 35 procent in de totale consumptie van kunststoffen. Een goede tweede afnemer is de bouwsector, met een aandeel van 25 procent.

**Figuur 2: Aandelen van en trends bij eindgebruikers**



Bron: *Plastics Europe, ABN AMRO Sector Advisory*

De productie van de Nederlandse verpakkingsindustrie groeit in 2018 met 1,5 procent, zo verwacht ABN AMRO. De aantrekkende consumentenbestedingen, de sterke toename van online retailverkoop en de aanhoudende groei van de export zijn belangrijke drijfveren voor deze groei. Binnen de verpakkingsindustrie groeit het productie van kunststofverpakkingen met 2 procent in 2018. De eis dat verpakkingen steeds lichter moeten worden, speelt de branche in de kaart. Kunststof is een lichtgewicht materiaal, waardoor de materiaal- en transportkosten lager liggen. Ook de groei in de bouwsector biedt veel kansen voor de branche. Kunststof wordt de komende jaren steeds meer toegepast in de bouw, zowel in het interieur als voor het exterieur. Ook hier speelt het gewicht een rol, maar tevens waarderen bouwers het onderhoudsvriendelijke karakter en de vrije vormgeving van kunststof meer. Deze karaktereigenschappen bieden ook veel voordelen voor de transportmiddelenindustrie en de elektrische apparaten & elektrotechnische industrie. De volumegroei bij deze afnemers van kunststof blijft in zowel 2018 als 2019 robuust, mede dankzij het hoge consumentenvertrouwen en de wil van consumenten om ook duurzame goederen aan te schaffen zoals auto's, fietsen en elektronica. Niet alleen de binnenlandse vraag vanuit deze sectoren blijft goed. Ook de vraag vanuit het buitenland blijft de kunststoffenindustrie een impuls geven. De exportintensiteit van de kunststoffenindustrie is met 60 procent relatief hoog. Het feit dat de omzet sinds 2010 zo sterk heeft kunnen groeien, komt vooral dankzij de sterke groei in de vraag vanuit het buitenland.

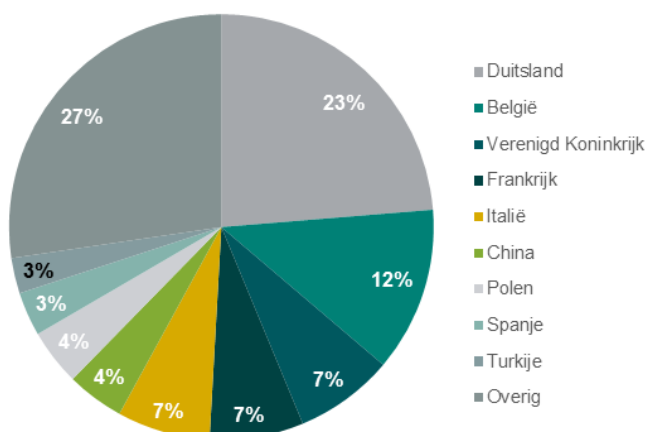
#### Exportpotentieel

De exportmarkt is in meerdere opzichten zeer belangrijk voor de kunststoffenindustrie. Een groot deel van de omzet komt uit het buitenland en de exportgroei is zoals gezegd sterker geweest dan de groei op de binnenlandse afzetmarkt. Maar tegelijkertijd valt hier voor veel ondernemers nog steeds een wereld te winnen.

**Figuur 3: Belangrijkste handelspartners (naar uitvoerwaarde 2017)**

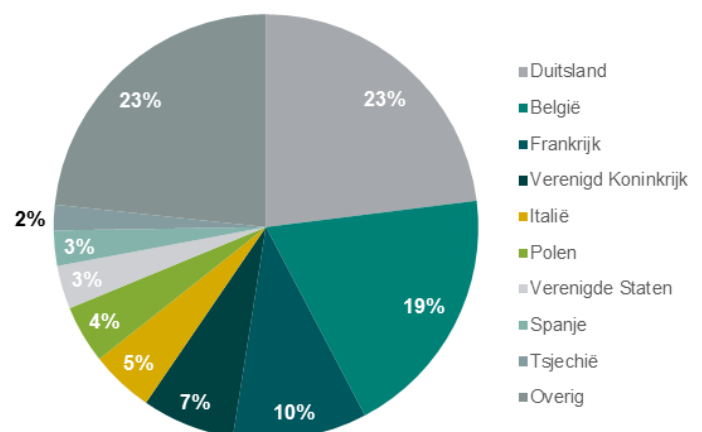
#### Export kunststof in primaire vormen

Dit omvat: polymeren van... ethyleen, styreen, vinylchloride; polyacetaten, andere polyethers en epoxyharsen; andere kunststof, in primaire vormen en resten en afval van kunststof



#### Export werken van kunststof

Dit omvat: buizen, slangen en hulpstukken van kunststof; platen, vellen, foliën, stroken van kunststof; monofilament alsmede staven en profielen van kunststof

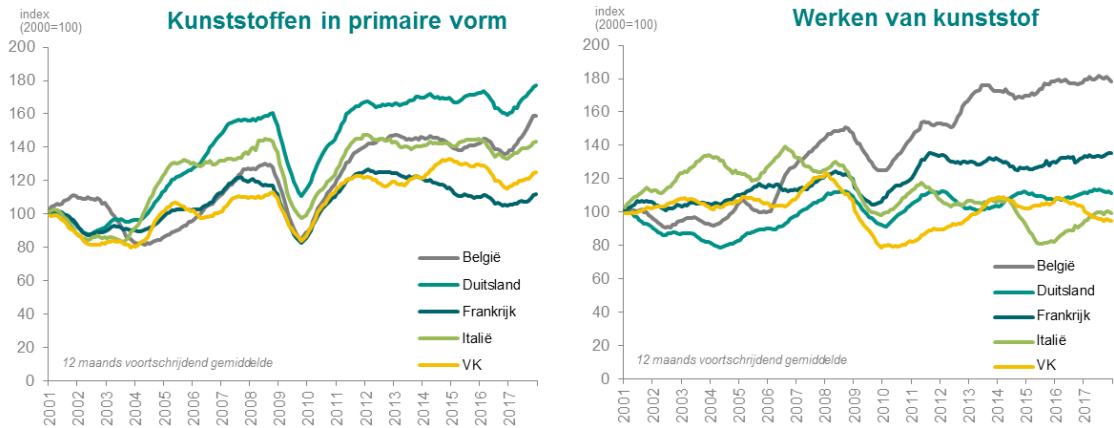


Bron: CBS

Door te exporteren wordt het afzetgebied vergroot, het aantal opdrachtgevers uitgebreid en wordt de afhankelijkheid van slechts een klein aantal opdrachtgevers verkleind. Maar wellicht belangrijker: door internationale contacten blijven

exporterende bedrijven beter op de hoogte van internationale technologische trends en ontwikkelingen. Om aangehaakt te blijven bij opdrachtgevers is het noodzakelijk dat kunststofbedrijven inspelen op de technologische trends en daardoor hoogwaardige producten blijven leveren die opdrachtgevers vragen.

**Figuur 4: Uitvoertrends export naar top 5 exportlanden voor kunststoffen**

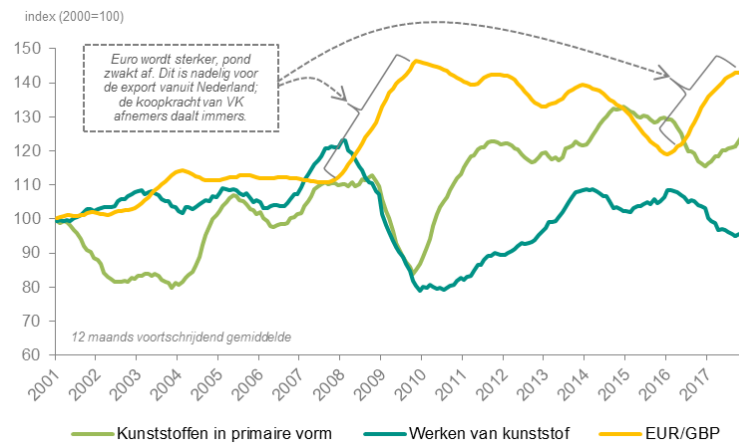


Bron: CBS

De meeste handelspartners van de Nederlandse kunststoffenindustrie zijn te vinden in Europa. Duitsland is verreweg het belangrijkste handelsland, met een aandeel van ruwweg een kwart in de totale export van kunststoffen. De top vijf exportlanden hebben gemiddeld een aandeel van 60 procent in de totale export van kunststoffen.

In termen van uitvoerwaarde exporteren we meer kunststoffen in primaire vorm dan eindproducten van kunststof. Wat vooral opvalt, is de sterke groei in de export naar België, onze tweede handelspartner. Gemiddeld is de export van kunststofproducten naar België in 2017 met 8,4% toegenomen. Met name als het gaat om kunststof in primaire vorm is de export naar België sterker toegenomen ten opzichte van andere handelspartners binnen de top vijf. De export naar het Verenigd Koninkrijk (VK) is een buitenbeentje: in 2017 is de export naar het VK licht gedaald. Hier spelen valuta-effecten – het zwakkere pond – en de onzekerheid rondom de brexit een prominente rol. Dit effect heeft een negatievere invloed op de export van bewerkingen van kunststof dan op de export van kunststof in primaire vorm.

**Figuur 5: Uitvoer naar het VK en de relatie met valutatrends**



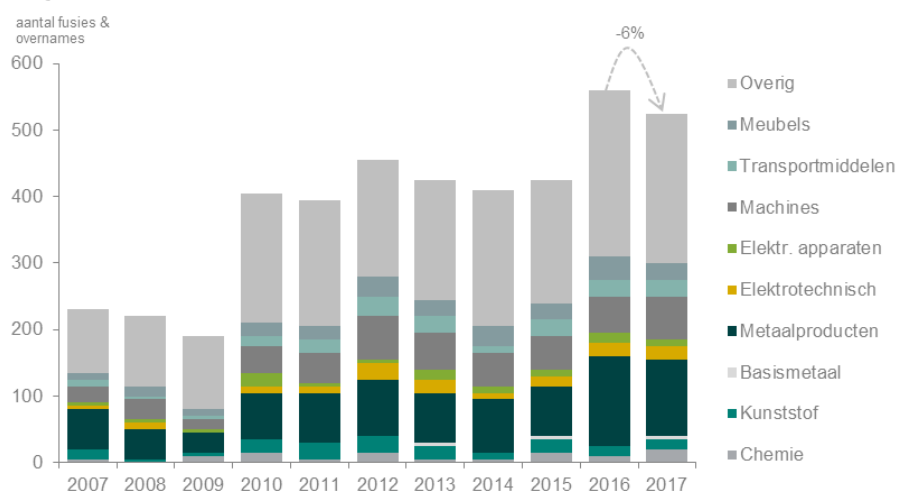
Bron: CBS, Thomson Reuters Datastream

Er is een duidelijke relatie tussen de exportwaarde van kunststoffen naar het VK en de volatiliteit van het pond. Als het pond afzwakt (en dus de euro sterker wordt) dan neemt de export vanuit Nederland naar het VK af. Deze relatie is sterker bij de export van kunststofeindproducten dan bij de export van kunststoffen in primaire vorm. Dat komt doordat de Nederlandse kunststoffen in primaire vorm van hogere kwaliteit zijn en daardoor voor kunststofverwerkers in het VK moeilijker te vervangen zijn. De keuze van het VK voor een Brexit heeft het pond verder verzwakt gedurende 2016 en gelijktijdig daalde de export van kunststoffen. De verwachting van het Economisch Bureau van ABN AMRO is dat het pond tot en met eind 2018 verder aansterkt vanaf het huidige niveau van GBP 0,88 tot een niveau van EUR/GBP 0,86. Eind 2019 staat het pond vervolgens weer op GBP 0,88. Daarmee zal volgens ons de export naar en de vraag vanuit het VK iets toenemen om gedurende 2019 weer af te zwakken. Voor kunststofbedrijven die een groot deel van hun omzet realiseren met de export naar het VK is het van belang om ook te onderzoeken waar andere exportmogelijkheden liggen.

### Fusieplannen

De kunststoffenindustrie in Nederland is gefragmenteerd en de schaalgrootte is ten opzichte van het buitenland relatief klein. Dat maakt de branche kwetsbaar voor de concurrentie vanuit het buitenland. Een overlevingstechniek is om in nauwe samenwerking met opdrachtgevers (ook wel 'co-creatie') unieke en hoogwaardige producten te (blijven) leveren. Innovatie in het productieproces blijft dus van cruciaal belang. Niet alleen vanwege de steeds hogere eisen van opdrachtgevers aan hun toeleveranciers, maar ook om kwaliteitsslagen te maken. Investeren in nieuwe technieken en verdere automatisering zal hoog op de agenda moeten staan. Maar niet ieder bedrijf is hiervoor financieel krachtig genoeg. In theorie kunnen deze ontwikkelingen binnen en buiten de sector het aantal fusies en/of overnames de komende jaren stimuleren. Want met de aantrekkende Nederlandse economie, de goede marktvooruitzichten voor de kunststoffenindustrie en de lage rente zijn de drempels relatief laag. Op dit moment ligt het aantal fusies en overnames in de kunststoffenindustrie nog steeds laag, ondanks deze gunstige condities.

**Figuur 6: Fusies en overnames in de industrie**



Bron: CBS

Na de crisis van 2008-2009 nam het aantal fusies en/of overnames in de industrie een vlucht, om vervolgens in de periode 2010 tot en met 2015 nagenoeg constant te blijven. De gunstige marktcondities in 2016 hebben voor een nieuwe fusiegolf gezorgd binnen de industrie als geheel. Naar de kunststoffenindustrie sloeg deze trend echter niet over en ook in 2017 ligt het aantal fusies en/of overnames in de bedrijfstak nog laag. Maar om de snelle ontwikkelingen binnen de branche een stap voor te blijven, is het voor veel bedrijven een goede optie om de samenwerking binnen de keten te intensiveren of de mogelijkheid van fusies en overnames intensiever te onderzoeken. De oproep tot verdere schaalvergroting voor meer toekomstbestendigheid is ook onderdeel van het rapport '[\(Kunst\)stof tot nadenken](#)'. Het helpt de branche in ieder geval om de slagkracht te vergroten.

### Tot besluit

Bedrijven in het buitenland zijn grootschaliger dan bedrijven in Nederland. Dat maakt de concurrentie voor Nederlandse bedrijven in de kunststoffenindustrie een stuk heviger. Om de strijd om groei en marktaandeel aan te gaan is meer schaalgrootte nodig. Dit kan bereikt worden door verregaande samenwerking met opdrachtgevers, maar ook door fusies en/of overnames. Ook investeringen in automatisering zullen de komende jaren met name de aanjagers zijn voor bedrijfscontinuïteit.

Gezien de innovativiteit van de kunststoffenindustrie, de sterke verankering bij eindgebruikers en de almaar toenemende toepassingsmogelijkheden van de eindproducten gaan wij uit van gestage volumegroei: 5 procent in 2018 en 4 procent in 2019. De basis van dit groeipotentieel ligt echter vooral in de kracht van de vraag bij eindgebruikers. Hierbij heeft de groei van de export een nadrukkelijke rol.

## INFOGRAPHIC KUNSTSTOFFENPRODUCTENINDUSTRIE

'In Azië wordt de helft van alle kunststofproducten en -materialen geproduceerd'

### KUNSTSTOFFEN WERELDWIJD

**Mondiale kunststoffenindustrie**

Productie: 335 miljoen ton (2016)  
Bedrijven: circa 150.000  
Werknemers: circa 4 miljoen  
Omzet: (geen totalen bekend)

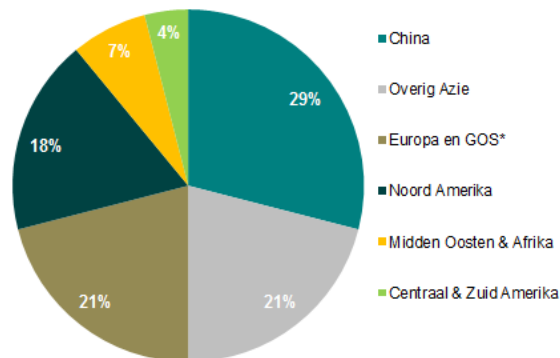
**Europese kunststoffenindustrie**

Productie: 60 miljoen ton (2016)  
Bedrijven: 60.000 bedrijven  
Werknemers: circa 1,5 miljoen  
Omzet: circa 350 miljard euro

**Nederlandse kunststoffenindustrie**

Productie: circa 1,4 miljoen ton  
Bedrijven: 1.225 bedrijven (2018)  
Werknemers: 29.100 (2016)  
Omzet: 8,3 miljard euro (2016)

### Mondiale kunststofproductie



\* GOS = Gemeenbest van Onafhankelijke Staten

'Ruim 23 procent van de bedrijven is gevestigd in Noord-Brabant'

### NEDERLANDSE SECTOR

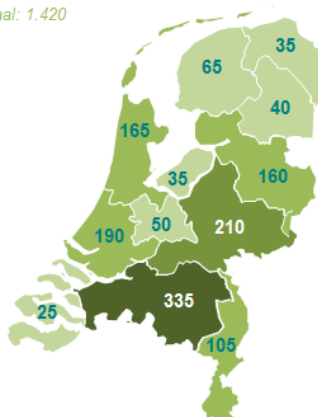
#### Bedrijven:

- totaal: 1.225  
- % groei sinds 2015: 2,5%



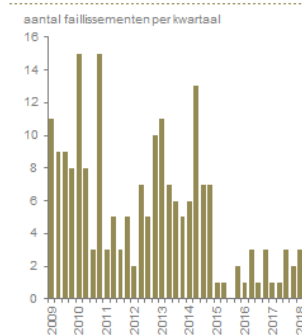
#### Vestigingen:

- totaal: 1.420



#### Faillissementen:

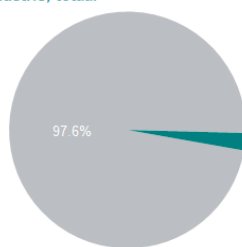
- totaal 2017: 7  
- totaal K1-2018: 3



'De Nederlandse kunststoffenindustrie heeft in termen van omzet een nog relatief klein belang (2,4 procent) ten opzichte van de totale industrie'

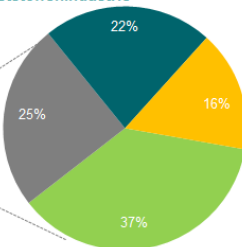
### BELANG SECTOR

#### Industrie, totaal



■ Overige industrie  
■ Kunststofproducten

#### Kunststoffenindustrie



■ Kunststofplaat-, -profiel  
■ Overige kunststofproducten  
■ Verpakkingsmiddelen van kunststof  
■ Kunststofproducten voor bouw

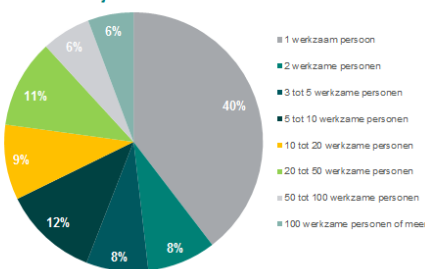
#### Omzetontwikkeling



'De branche is gefragmenteerd: slechts 6 procent van de bedrijven in Nederland heeft 100 werknemers of meer in

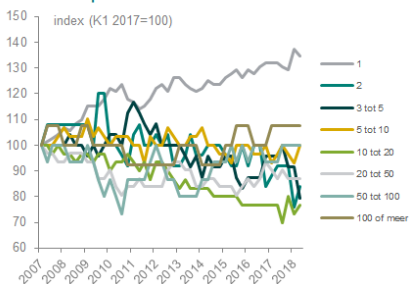
### AANDEEL MKB

#### Groote bedrijven kunststoffenindustrie



■ 1 werkzaam persoon  
■ 2 werkzame personen  
■ 3 tot 5 werkzame personen  
■ 5 tot 10 werkzame personen  
■ 10 tot 20 werkzame personen  
■ 20 tot 50 werkzame personen  
■ 50 tot 100 werkzame personen  
■ 100 werkzame personen of meer

#### Werkzame personen kunststoffenindustrie



Bronnen: CBS, Plastics Europe, Thomson Reuters Datastream, ABN AMRO Sector Advisory

## ABN AMRO Sector Advisory

	Sander van Wijk Franka Rolink-Couzy Rishma Hoeba	<i>Hoofd Sector Advisory</i> <i>Hoofd Sector Research</i> <i>Secretaresse</i>	sander.van.wijk@nl.abnamro.com franka.rolink@nl.abnamro.com rishma.hoeba@nl.abnamro.com
<b>Agrarisch</b>	Pierre Berntsens Jan de Ruyter Nadia Menkveld Martijn Leguit	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	pj.berntsens@nl.abnamro.com jan.de.ruyter@nl.abnamro.com nadia.menkveld@nl.abnamro.com martijn.leguit@nl.abnamro.com
<b>Food</b>	Rob Morren Nadia Menkveld Martijn Leguit	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	rob.morren@nl.abnamro.com nadia.menkveld@nl.abnamro.com martijn.leguit@nl.abnamro.com
<b>Industrie</b>	David Kemps Casper Burgering Alexander Goense	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	david.kemps@nl.abnamro.com casper.burgering@nl.abnamro.com alexander.goense@nl.abnamro.com
<b>Bouw</b>	Petran van Heel Madeline Buijs Bram van Amerongen	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	petran.van.heel@nl.abnamro.com madeline.buijs@nl.abnamro.com bram.van.amerongen@nl.abnamro.com
<b>Retail</b>	Henk Hofstede Sonny Duijn Selma van der Graaf	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	henk.hofstede@nl.abnamro.com sonny.duijn@nl.abnamro.com selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com
<b>Leisure</b>	Stef Driessen Sonny Duijn Selma van der Graaf	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	stef.driessen@nl.abnamro.com sonny.duijn@nl.abnamro.com selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com
<b>Transport &amp; Logistiek</b>	Bart Banning Madeline Buijs Bram van Amerongen	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	bart.banning@nl.abnamro.com madeline.buijs@nl.abnamro.com bram.van.amerongen@nl.abnamro.com
<b>TMT</b>	Steven Peters Kasper Buiting Justine Vijver	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	steven.peters@nl.abnamro.com kasper.buiting@nl.abnamro.com justine.vijver@nl.abnamro.com
<b>Zakelijke diensten</b>	Han Mesters Kasper Buiting Justine Vijver	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Econoom</i> <i>Sector Analyst</i>	han.mesters@nl.abnamro.com kasper.buiting@nl.abnamro.com justine.vijver@nl.abnamro.com
<b>Healthcare</b>	Anja van Balen Laura Kranenburg	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Analyst</i>	anja.van.balen@nl.abnamro.com laura.kranenburg@nl.abnamro.com
<b>Onderwijs</b>	Eric Zwaard Laura Kranenburg	<i>Sector Banker</i> <i>Sector Analyst</i>	eric.zwaard@nl.abnamro.com laura.kranenburg@nl.abnamro.com
<b>Grondstoffen:</b>			
- Industriële Metalen	Casper Burgering	<i>Sector Econoom</i>	casper.burgering@nl.abnamro.com
- Agricommodities	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com

## DISCLAIMER

Dit document is samengesteld door ABN AMRO. Het heeft uitsluitend als doel om financiële en algemene informatie te verstrekken over de economie en trends in de sector. ABN AMRO behoudt zich alle rechten voor met betrekking tot de informatie in het document en het document wordt uitsluitend aan u verstrekt voor uw informatie. Het is niet toegestaan dit document (geheel of deels) te kopiëren, distribueren, door te geven aan een derde of om het voor enig ander doel te gebruiken dan hier boven bedoeld. Dit document is informatief bedoeld en vormt geen aanbieding van effecten aan het publiek, of een uitnodiging om een aanbod te doen.

U mag niet om welke reden dan ook vertrouwen op de informatie, meningen, beramingen, en aannames in dit document noch dat het compleet, accuraat of juist is. Er wordt geen garantie gegeven, uitdrukkelijk of stilzwijgend, door of uit naam van ABN AMRO, haar directeuren, functionarissen, vertegenwoordigers, gelieerde partijen, groepsmaatschappijen of werknemers met betrekking tot de juistheid of volledigheid van de informatie in dit document, en geen enkele aansprakelijkheid wordt geaccepteerd voor enig verlies als direct of indirect gevolg van het gebruik van deze informatie. De opvattingen en meningen opgenomen hierin kunnen op enig moment aan verandering onderhevig zijn en ABN AMRO heeft geen enkele verplichting om de informatie in dit document na de datum hiervan te herzien.

Voordat u in enig product van ABN AMRO investeert, dient u zich te informeren over de verschillende financiële en andere risico's, alsmede mogelijke beperkingen voor u en uw investeringen als gevolg van toepasselijke wetgeving en regels. Indien u, na lezing van dit document, overweegt een investering te doen in een product, raadt ABN AMRO aan om een dergelijke investering met uw relatie manager of persoonlijke adviseur te bespreken om nader te bezien of het relevante product – met inachtneming van alle mogelijke risico's – past bij uw investeringen. De waarde van beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garanties voor de toekomst. ABN AMRO behoudt zich het recht voor wijzigingen in dit materiaal aan te brengen.

Alle rechten voorbehouden