

# SUBSEKTOREN VAN DE METAALVERWERKENDE NIJVERHEID

W. De Corte

*Fabrimetal Oost- en West-Vlaanderen*

De Metaalverwerkende Nijverheid bestaat uit een waaier van 25 subsectoren, waarvan de meeste ook in West-Vlaanderen vertegenwoordigd zijn. Hierna bieden wij U een overzicht van de specifieke kenmerken van elk van deze activiteiten, met betrekking tot de Westvlaamse ondernemingen.

De *gieterijen* vormen de basisverwerkings-activiteit van de metaalsektor, waarbij de Westvlaamse gieterijen voornamelijk actief zijn in ijzergieterij en niet zozeer in het gieten van staal. Enkele stellen meer dan 100 werknemers te werk. Twee van deze gieterijen zijn trouwens verbonden aan grote textiel-machinebouwers.

---

*Een aantal bedrijfspgroepen zijn in West-Vlaanderen weinig vertegenwoordigd. Dit geldt niet alleen voor informatietechnologie en telekommunikatie, maar ook voor medische- en ziekenhuistechnologie, voor vliegtuigbouw en havenuitrusting.*

---

De gieterijen presteerden in 1990 nog goed, maar hebben ondertussen twee recessiejaren achter de rug, met omzetzakkingen van 5 tot 10%. Vooral de staalgieterijen kregen het zwaar te verduren. Gieterijproducten zijn dan ook meestal vrij traditionele producten die onder zware buitenlandse concurrentiële druk staan, voornamelijk van de Oosteuropese landen.

Daarbij komt nog dat gieterijen uit de aard van hun activiteit ook zeer energieintensief zijn. De laatste jaren zijn de energieprijzen relatief laag, maar daar kan verandering in komen als op nationaal of Europees niveau de ideeën worden doorgevoerd om energie zwaarder te belasten. Dit kan de druk op de gieterijen nog opvoeren.

Een tweede MVEN-subsektor is de *draadtrekkerij*. West-Vlaanderen telt in haar rangen slechts één groot bedrijf

met deze activiteit, maar dit bedrijf is dan ook wereldmarktleider.

Algemeen kan worden gesteld dat de draadtrekkerijen Europees gezien een moeilijke periode doormaken doordat de vraag vanuit de klantensektoren (zoals automobiel, landbouw en bouwnijverheid), alsook de marktprijs sterk zijn gedaald. De waarde van de afzet op de Belgische markt en voor de export daalde in 1992 met 7%.

De invoer daarentegen nam met 5% toe. Dit wijst op een invoer tegen lage prijzen, die onze eigen producenten in problemen brengt.

*Smeedwerk - veren - buizen - profielen* vormt een derde subsektor, voornamelijk

gekenmerkt door de aanwezigheid van familiale KMO's. Deze subsektor levert voornamelijk halffabrikaten aan de andere binnenlandse subsectoren, en bleef de laatste tijd vrij stabiel in leveringen en produktie.

In tegenstelling tot andere provincies, waar meer en meer concentraties van dergelijke ondernemingen plaatsvinden om de investeringskost aan te kunnen, kenmerken de Westvlaamse bedrijven zich door de produktie van kleine reeksen en flexibiliteit. Een belangrijke troef voor de toekomst.

De subsektor *plaatbewerking-metaalfabrikaten* kunnen we opsplitsen in de produktie van licht- en zwaarmetalen verpakkingen, oppervlaktebehandeling, huishoudartikelen en toelevering in licht plaatwerk.

Vooral de lichtmetalen verpakkingen behaalden in 1992 relatief goede resul-

taten; de leveringen stegen met 7%, en dit ondanks het feit dat de sektor van de metalen verpakkingen toch zo'n 60% van hun produktie exporteren. Exportgerichte sectoren hadden het eerst te lijden onder de huidige malaise. De andere activiteiten in deze subsektor zijn meer op de binnenlandse markt gericht.

Specifiek voor de metalen verpakkingen speelt het milieu een belangrijke rol, want naast de batterijen worden ook bepaalde verpakkingen geviseerd bij de invoering van de ekotaksen. In vergelijking met de kunststofverpakkingen hebben de metalen verpakkingen echter wel het voordeel dat ze gemakkelijker recycleerbaar zijn. Het grootste probleem bij die recyclage blijft het organiseren van de gescheiden ophaling, wat een aanzienlijke meerkost betekent voor de kollektiviteit.

Een andere subsektor met veel verschillende activiteiten zijn de *toebehoren voor het bouwbedrijf*. We vinden deze grote groep hoofdzakelijk in het zuiden van West-Vlaanderen terug: metalen meubelen, afschermdichtingen, sluitwerk, metalen schrijnwerk, smeedwerk, verwarming en sanitair.

Déze werken situeren zich in de fase van 6 maanden tot één jaar na de bouwvergunning. Een daling van de bouwactiviteit (via het aantal aangevraagde bouwvergunningen) zal dus slechts met vertraging doorwerken in deze ondernemingen. Voor 1993 verwacht men geen zware klappen want het aantal bouwaanvragen steeg gedurende 1992. De bouw in België reageert minder sterk op de recessie dan in het buitenland. Factoren die hiertoe bijdragen zijn de gunstige invloed van de lage hypotheekrente en het feit dat Brussel meer en meer de Europese hoofdstad wordt, wat een grote bouwactiviteit met zich meebrengt.

Dit geldt echter niet ongenueanceerd voor alle deelactiviteiten. De produk-

tie van metalen meubelen bijvoorbeeld kent wel een zekere achteruitgang. Twee soorten klanten, namelijk de gezinnen en de bedrijven, hebben hun vraag verkleind respectievelijk door meer te sparen (inkomensonzekerheid, hogere belastingen,...) en door de voorziene investeringen uit te stellen onder druk van de huidige algemene recessie. Bedrijven die veel exporteren hebben het ook lastiger dan hun collega's die meer de binnenlandse markt bewerken.

Globaal gezien is dit een subsektor die werkt in een zeer open Europese markt.

De Belgische ondernemingen stellen hun investeringen uit, de export verloopt moeilijk en de Overheid beschikt niet over voldoende budgettaire armslag om grote werken uit te voeren.

Dit geldt voornamelijk voor de skeletbouw/metaalbouw, waarin naast enkele grotere ondernemingen ook veel KMO's actief zijn.

De ketelbouw presteert op exportgebied beter omdat de produkten soms meer hoogtechnologisch zijn. De nodige know-how om onze produkten te evenaren is niet overal aanwezig. Ook

De toekomst voor de scheepsbouw ligt in het zoeken van aangepaste high-tech marktniches, waardoor men kan ontsnappen aan de concurrentie van de Oosteuropese en Aziatische werven. Een mooi voorbeeld daarvan is de bouw van snelle passagierschepen.

Blijven we bij het transport dan komen we tot de subsektor *spoor- en tramwegmateriaal*.

1990 en 1991 waren goede jaren qua bestellingen. Zo waren er de bestellingen voor de SST (supersnelle trein) en het Chunnel-project. Omtrent dit laatste rezen er in 1992 en 1993 echter flink wat problemen, vooral van budgettaire aard. In 1992 stegen de leveringen toch nog met ruim 5%. De tewerkstelling daalde echter met 1,1%.

Ook voor deze subsektor liggen de toekomstmogelijkheden in specialisatie en hoog-technologische produkten, zowel bij de bouwers zelf als bij hun toeleveranciers. Zo worden voor het Chunnel-project speciale elektronische uitrustingen en uiterst brandwerende binnenbekleding ontwikkeld die in de toekomst ook ongetwijfeld andere toepassingen zullen vinden.

Ook de toekomstige oplossingen voor het vervoer- en fileprobleem zullen het openbaar vervoer — en dus zeker deze sektor — ten goede komen. Het openbaar vervoer in de Europese landen blijft echter in hoofdzaak een overheidsmonopolie, waardoor bij aanbestedingen buitenlandse ondernemingen niet altijd een eerlijke kans krijgen. De grote Europese markt is zeker nog niet voltooid.

Bij het transport rest ons nog de *automobil, rijwiel en aanverwante industrie*. In West-Vlaanderen zijn geen grote buitenlandse assemblagebedrijven actief. Wel hebben we een buskonstrukteur en een producent van speciale en bedrijfsvoertuigen. Alle andere West-vlaamse bedrijven die in deze subsektor thuishoren, zijn actief in de toelevering van onderdelen van koetswerken en aanhangwagens. Deze bedrijven zijn vooral aanwezig in het noorden en het midden van West-Vlaanderen.

Het zijn dan ook vooral deze toeleveranciers die de impact van de crisis in de automobielsektor onderkennen.

Na het transport komen we tot de groep *drijfkrachtmachines, pneumatisch, hydraulisch, koel- & luchttechnisch materiaal*, waarvan de ondernemingen evenredig verspreid zijn over West-Vlaanderen.



Bekaert, Zeevegem.

*Metten van staaldraad*

Er wordt veel met het buitenland handel gedreven, en de concurrentie met EG-landen is duidelijk voelbaar. Vooral die landen met een lagere loonkost en die ook een muntdevaluatie doorgevoerd hebben (Spanje, Italië) verwezenlijken een belangrijk concurrentieel voordeel. Het effect van de devaluatie is maar tijdelijk, maar het verloren marktaandeel is niet gemakkelijk terug te winnen zonder de rentabiliteit in gevaar te brengen.

De *zware metaalbouw* heeft na twee goede jaren (1990 en 1991) duidelijk te lijden onder de economische teruggang.

hier treffen we in West-Vlaanderen vooral KMO's aan. Opportuniteiten zijn er nog te vinden in de produktie voor de off-shore activiteiten en de petrochemie, vooral voor een kustprovincie als West-Vlaanderen met een belangrijke haven als Zeebrugge.

Een sektor die het de laatste jaren zeker niet gemakkelijk heeft is de *scheepsbouw*. Vooral de scheepswerven die gericht zijn op de visserij-artikelen worden gekonfronteerd met een klein orderboek. Dit is ondermeer het gevolg van het vlootbeperkend beleid van de Europese Commissie.

In deze groep is de recessie goed te voelen. De producten zijn namelijk investeringsgoederen, en de investeringen in alle bedrijven worden uitgesteld. Enkel de koel- & luchttechnische materialen zijn in 1992 gestabiliseerd tegenover 1991. Toch doen zich ook hier problemen voor zoals de verplichting tot vervanging van CFK's volgens de akkoorden van Montréal, terwijl er niet altijd commercieel geschikte vervangproducten zijn. De Vlaamse regering maakt het dan nog een stukje moeilijker door expansiesteun te koppelen aan het verbod CFK's te gebruiken in de productie. Nochtans hebben niet alle CFK's dezelfde nefaste invloed op de ozonlaag.

Een volgende groep in de machinebouwers zijn de producenten van *gereedschapsmachines, houtbewerkingsmachines & gereedschappen*. Samen met de bouwers van textielmachines vinden we ze voornamelijk terug in het zuiden van West-Vlaanderen.

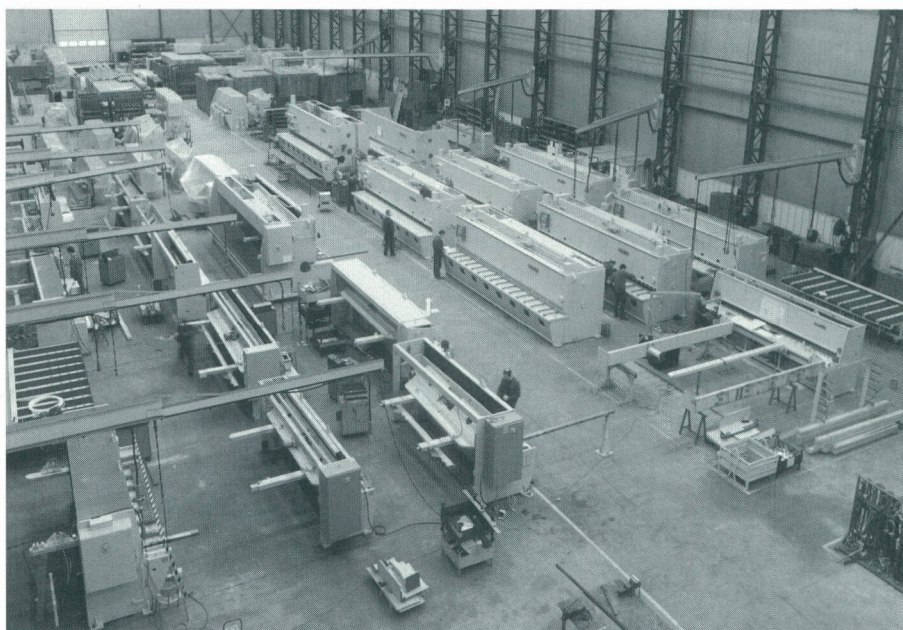
Bij de producenten van de spanloze metaalbewerkingsmachines — waartoe de meeste Westvlaamse bedrijven uit deze groep behoren — was de crisis al in 1991 voelbaar. De inzinking bleef niet beperkt tot Europa, maar was wereldwijd. Van een verbetering in 1992 was geen sprake: de bestellingen daalden met 15 procent, de tewerkstelling nam af met 10 procent.

Verder vinden we in West-Vlaanderen voor de andere activiteiten van deze heterogene groep ook fabrikanten van houtbewerkingsmachines, gereedschapmakers en robotica.

Een van de voornaamste uitdagingen binnen deze groep bestaat er ongetwijfeld in om machines te leveren die afgestemd zijn op CIM-integratie van een onderneming (Computer Integrated Manufacturing). Door CIM kunnen de tijden tussen ontwikkeling en productie drastisch gereduceerd worden, en kan men vlugger op de markt inspelen.

De *textielmachinebouwers* vormen een speciale groep die in West-Vlaanderen zeer sterk vertegenwoordigd zijn. Zij namen het voortouw in de nieuwe clusteraanpak van de Vlaamse Regering (nieuwe aanpak aangaande expansiesteun) en werden als eerste cluster erkend.

Naast de twee meest bekende Westvlaamse ondernemingen — die tevens wereldleider zijn op hun gebied — zijn ook enkele KMO's actief in de textielmachinebouw. Naast de bouwers zelf vinden we in West-Vlaanderen ook nog



Montagehal LVD.

toeleveranciers van onderdelen en besturingssystemen.

De textielmachinebouw wordt gekenmerkt door twee karakteristieken: Ten eerste is de textielmachinebouw een vrij statische markt. De textielabrikanten schakelen niet snel over van de ene machineproducent naar de andere. Deze trouw is vooral te wijten aan de specifieke technologie van de machines, de scholing van de arbeiders en de problematiek van onderhoud en herstelling. Een groter marktaandeel verwerven is dus geen gemakkelijke opdracht. Ten tweede is de textielsector zeer cyclisch met golven die zich parallel over de hele wereld bewegen. Hierdoor kan weinig sprake zijn van het geografisch verschuiven van afzetmarkten, als een bepaald gebied in recessie verkeert.

In normale omstandigheden vervangen de textielproducenten een machine ongeveer om de 4 jaar. Door de recessie werd dit tijdstip uitgesteld tot 5-6 jaar, soms zelfs meer. Wat de textielmachinebouw sterk maakt (goede klantenbinding) is tevens haar zwakte. Iedere producent weet welke orders hij kan verwachten, de vraag is enkel wanneer.

Tot de verzamelgroep *diverse mechaniekconstructies* behoren ondermeer de producenten van tandwielen en transmissies, brandbestrijdingsmateriaal en de ondernemingen die machinebewerkingen verrichten.

Door de verscheidenheid aan activiteiten krijgt men ook een heel gemengd beeld. Enkele bedrijven doen het ondanks de algemene recessie toch vrij goed en realiseren omzetstijgingen.

Bij de producenten van *hijs-, transport-, weegtoestellen en liften* vinden we overwegend KMO's die in handen van buitenlandse ondernemingen zijn, vooral wat de liften betreft. West-Vlaanderen telt meer ondernemingen actief in de productie van liften als in hijstoestellen.

De liftensektor presteert relatief goed wegens de samenhang van deze sektor met de evolutie van de bouw (zie supra bij toebehoren voor het bouwbedrijf), met dien verstande dat het vertragungseffect nog groter is omdat de liften in de laatste fase van de bouwactiviteit aan bod komen.

De producenten van hijstoestellen hebben dan weer veel meer te lijden onder het zwakke investeringsklimaat.

In de groep *bijzondere uitrustingsgoederen en nijverheidsinstallaties* treffen we (KMO)activiteiten aan waarvan sommige gelukkig nog niet door de recessie worden geraakt. Het betreft producten rond milieuzorg, zoals verwerking van afval. In West-Vlaanderen vinden we binnen deze groep ook nog een producent van bijzonder materieel voor de voedingsnijverheid.

Tot de uitrustingsgoederen behoort ook de activiteit *uitrusting voor land- en tuinbouw en veeteelt*. Naast de grote multinationale producenten en grote toeleveringsbedrijven, vinden we in West-Vlaanderen ook tal van KMO's die landbouwmachines produceren. De producten variëren van graandorsers, melkmachines, vlasverwerkingsmachines en aardappelrooiers tot ploegscharen.

Overall in Europa wordt de landbouwsector steeds kleiner en daarom zijn deze bedrijven sterk aangewezen op de export naar derde landen. Het uitblijven van enig resultaat op de GATT-onderhandelingen (General Agreement on Tariffs and Trade) bezorgde de konstruktors echter veel exportmoeilijkheden omdat de landbouwers geen zekerheid hebben omtrent hun produktie en uitvoermogelijkheden. Een dergelijk akkoord zou de vlotte afhandeling van exporttransakties, zowel voor de landbouwers als voor de konstruktors van landbouwmachines, sterk ten goede komen.

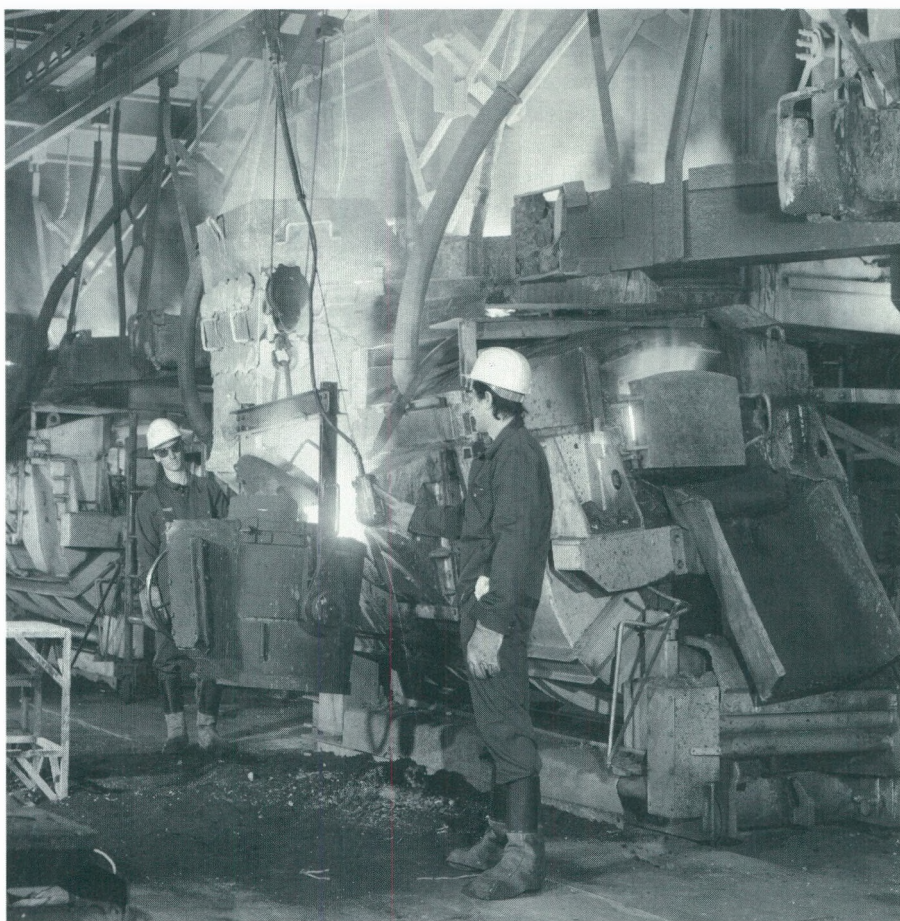
Een zeer dynamische telg — doch tevens een interne concurrent — in de FABRIMETAL-familie is de *kunststofverwerking*, ingepland in het midden en het noorden van de provincie. Deze subsektor kende de voorbije jaren groei-voeten van 15 tot 20% dank zij de snelle technologische evolutie en de substitutie van traditionele metalen door kunststofprodukten. Door de recessie is deze groei afgeremd, maar niet gestopt.

De export is onderhevig aan tegenstrijdige effecten: dalende grondstofprijzen die een positieve invloed hebben op de marges, en de negatieve invloed van de devaluaties van sommige Europese munten.

De activiteiten van de ondernemingen uit deze groep zal dan ook in de toekomst verder blijven toenemen. Bijna wekelijks worden nieuwe kunststoffen ontdekt, en nieuwe toepassingen opgespoord. Dit is dus de plaats om een lans te breken voor toegepast onderzoek door de ondernemingen. De Europese gemeenschap voorziet in deze behoefte met een aantal steunprogramma's waar de bedrijven veel baat bij kunnen hebben (ook de KMO's).

In de subsektor *elektrotechniek* onderscheiden we twee groepen: *elektrisch uitrustingsmateriaal* en *elektrische & elektronische verbruiksgoederen*. Terwijl de ene produkten maakt zoals transformatoren, verlichting, voedingen en schakelkasten, produkten dus die meer gericht zijn op de industriële wereld, maakt de andere groep wat men noemt 'consumer products' zoals T.V.'s en HiFi. Er is dus een substantieel verschil tussen beide.

Wel hebben ze gemeen dat ze sterk exportgericht zijn. In 1992 steeg de activiteit bij de uitrustingsmaterialen nog met vijf procent, maar de bestellingen namen af. De export van deze ondernemingen blijft eerder binnen de EG.



Gieterij Proferro.

De markt van elektronische verbruiksgoederen (minder ondernemingen in West-Vlaanderen, maar wel grotere) krimpt, wat op zich al een groot probleem vormt. Daar komt echter nog bij dat Japan en de NIC's (Newly Industrialized Countries) een groter marktaandeel innemen. Het kan dus niemand verwonderen dat deze ondernemingen volop in de herstructureringsfase zitten.

Aansluitend bij deze twee groepen komen de ondernemingen actief op het gebied van *informatietechnologie & telekommunikatie*.

Net zoals de twee bovengenoemde subsectoren is ook deze groep van ondernemingen zeer exportgericht, zij het dan wel eerder op het verre export. De Europese markten (vooral in telekommunikatie) bleven tot nu toe zeer goed afgeschermd, wat een open en eerlijke concurrentie niet ten goede kwam. Er zit voor onze ondernemingen dan ook veel toekomst in de creatie van nieuwe trans-europese telekommunikatiediensten in een voltooide Europese markt.

Momenteel is echter ook in deze groep de crisis voelbaar: de leveringen stagneren en de bestellingen blijven soms achterwege.

Ten slotte zijn er nog een aantal bedrijfspgroepen waarvan we weinig vertegenwoordigers terugvinden in West-Vlaanderen: *medische & ziekenhuistechologie, wapens, munitie & aanverwante technologie* en *vliegtuigbouw, luchthavenuitrusting & aanverwante industrieën*<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Voor de evolutie van het aantal inrichtingen en de werkgelegenheid in de Westvlaamse metaalsektor, naar subsectoren, op basis van RSZ-gegevens, verwijzen wij U naar de tabel die op dit artikel volgt.