

Brexit plaatst bedrijfsleven voor strategische keuzes

ABN AMRO Sector Advisory

Sectoren & Economie

juli 2017

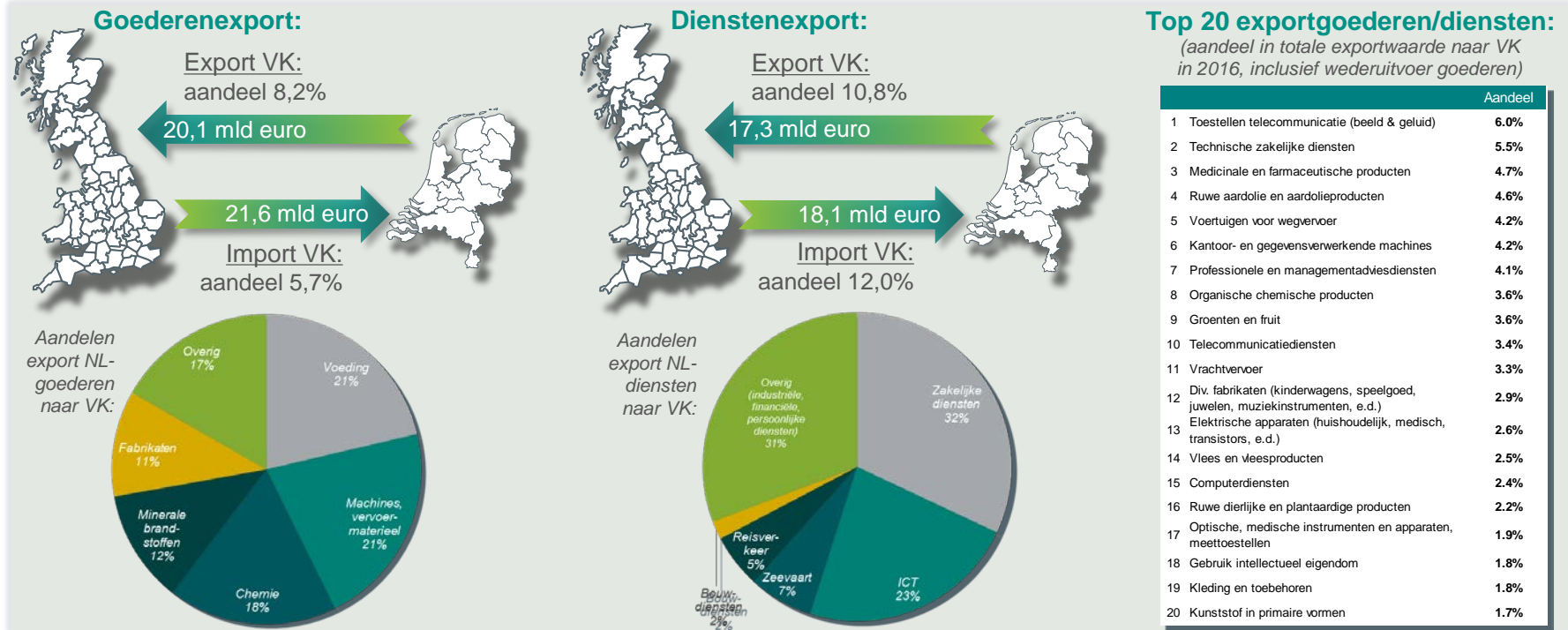
...analyse invloed Brexit op de sectoren in Nederland



Gevolgen van Brexit treffen een groot deel van het Nederlandse bedrijfsleven

Brexit zet rem op groei exporterend bedrijfsleven...

- Door Brexit zal de vraag naar Nederlandse goederen en diensten onder druk komen te staan
- De kans op vraaguitval vanuit het Verenigd Koninkrijk (VK) is relatief groot en zal vooral het bedrijfsleven met hoge exportintensiteit raken
- In het VK zal het consumentenvertrouwen verder op de proef worden gesteld. Dat kan de op het binnenland gerichte sectoren benadelen



De invloed op Nederland van Brexit is relatief groot, waarschijnlijk groter dan op de rest van de eurozone. Dit komt doordat het Verenigd Koninkrijk (VK) een belangrijke exportpartner is voor Nederland. Het VK is goed voor bijna 3% van het Nederlandse BBP. In de totale goederenexportwaarde van Nederland heeft de goederenuitvoer naar het VK een aandeel van 8,2%. Voor de dienstenuitvoer is dat zelfs 10,8%. Met dergelijke cijfers in gedachte is het dus niet verwonderlijk dat de invloed op onze uitvoer (van zowel goederen als diensten) groot kan zijn. En aangezien de Nederlandse uitvoer goed is voor bijna een derde van het BBP, is Brexit belangrijk voor de economie.

Bronnen: CBS, ABN AMRO Sector Advisory

Noot: cijfers 2016; export goederen bij de grafieken betreft de uitvoerwaarde van het Nederlands product (excl. wederuitvoer)

Verschillende Brexit-opties met onduidelijke contouren voeden de onzekerheid

Nog steeds legio Brexit scenario's...

Hoewel er nog veel onduidelijkheden zijn, heeft Brexit ondertussen al voor veel onrust en onzekerheid gezorgd. De verwachting is dat een definitief afscheid van het VK niet eerder dan 2019 zal plaatsvinden en tot die tijd blijft onzekerheid troef. Deze situatie leidt niet alleen tot uitstel (en mogelijk zelfs afstel) van investeringen. Het betekent ook dat langlopende contracten met het VK juridisch goed dichtgetimmerd moeten worden en dat het afdekken van valutarisico's belangrijker is geworden dan ooit. Bovendien maakt het onzekere economisch landschap door Brexit de consumenten in het VK – maar op den duur ook in Nederland – terughoudender. Dat werkt negatief door in de bestedingen. Het lijkt er dus sterk op dat de Brexit wat tegenwind zal opleveren voor de Nederlandse economie in de komende jaren.



Brexit scenario's

Brexit is niet meer te stoppen, de optie '**no Brexit**' is uitzonderlijk klein. Maar met de uitkomst van de verkiezingen in het VK – geen meerderheid voor de conservatieven in de '*House of Commons*' (het Britse parlement) – is de kans op een **harde Brexit (met no deal)** ook afgenomen. Want de conservatieven hebben geen overduidelijk mandaat en zijn afhankelijk van samenwerking met een andere partij.

Er zijn verschillende scenario's denkbaar, hoewel bij elk scenario de contouren voorlopig nog onduidelijk blijven. In eerste instantie leek een echt harde Brexit van tafel, want daarvoor heeft May immers geen mandaat. Maar beide kampen hebben inmiddels harde standpunten ingenomen op sommige onderwerpen. Dat geeft aan dat de onderhandelingen zeker niet eenvoudig zullen zijn. Een **softe Brexit** is de wens van veel tegenstanders van Brexit: toegang houden tot de Europese interne markt ten faveure van handel en banen. Maar deze optie is mijlenver weg van wat de voorstanders van Brexit willen, dus de kans op deze uitkomst is eveneens klein.

Ergens in het midden dan: een **soepele Brexit**. Dit lijkt de meest ideale scheiding: beperkte economische disruptie, samenwerking tussen het VK en de EU (bijv. op wetenschap, veiligheid), een nieuw handelsakkoord, en alles geratificeerd binnen afzienbare tijd. Maar zo soepel zal het allemaal niet lopen. De ontstane situatie kan zomaar uitlopen op een **verlate Brexit**, met meer tijd en ruimte voor onderhandelingen. Maar het lijkt er sterk op dat de EU voor mei 2019 – ofwel de verkiezingen van het EU parlement – de Brexit afgerond wil zien. Ook kan er nog een kans toegedicht worden aan een '**English**' **Brexit**. Hierin wordt uitgegaan van een speciale deal voor Schotland met toegang tot de EU interne markt. Maar hier is veel weerstand tegen binnen de EU, want het zou een precedent kunnen scheppen, iets waar veel EU-landen – met onrustige regio's – niet op zitten te wachten.

Tot slot zijn er nog allerlei varianten en gradaties denkbaar: van een **softe hard Brexit** tot en met een **harde soft Brexit**. May had het in ieder geval bij het juiste eind toen ze zei: '*What the country needs more than ever is certainty*'. En dat geldt natuurlijk ook voor de EU.

Impact van de Brexit op veel fronten al merkbaar

Belangrijke Brexit thema's voor het bedrijfsleven...



- Pond zwakt af tot en met 2018; dit brengt valutarisico's mee voor bedrijven met een relatief hoge exposure richting het VK
- Een zwakkere pond is slecht voor export van Nederlandse goederen en diensten
- Maar import van goederen en diensten vanuit VK wordt voor Nederlandse bedrijven interessanter
- De koopkracht van Britse consumenten daalt
- De beurswaarde van Britse bedrijven is relatief lager



- Consumentenvertrouwen VK laag, producentenvertrouwen hoog
- Positie van arbeidsmigranten onzeker
- Arbeidstekorten in het VK: laagbetaalde banen en specialistische kennis
- Brexit-gerelateerde vraaguitval kan tot banenverlies leiden in Nederland; maat het kan ook banen in Nederland opleveren (door reshoring of bedrijven die in zijn geheel het VK verlaten)
- Minder uitgaand toerisme vanuit het VK naar Nederland, meer Nederlands toerisme naar het VK

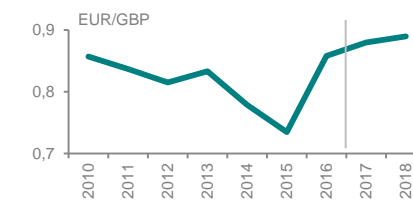


- Proces is traag en zal lang duren; schattingen van een definitieve desintegratie: een decennium
- Britse economie draait aanvankelijk goed (export krijgt immers een impuls) en beurskoersen in VK in stijgende lijn, maar op den duur kan Brexit de groei afremmen
- Investeringsbereidheid vanuit landen buiten het VK neemt af; minder aantrekkelijk voor buitenlandse bedrijven om fabrieken of vestigingen in het VK te hebben

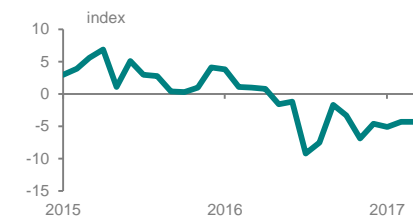


- De onzekerheid blijft voorlopig op veel fronten groot
- Terugkeer van een harde grens, met meer grenscontroles
- Brexit zal hoogstwaarschijnlijk leiden tot langere wachttijden aan de grens met het VK
- Het zal waarschijnlijk ook betekenen dat bedrijven in het VK de tarief- en barrièreloze toegang tot de Europese interne markt verliezen

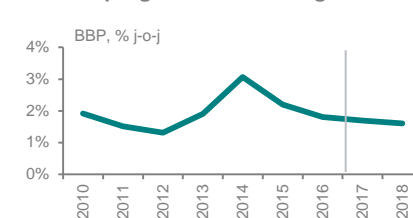
Pond zwakt af...



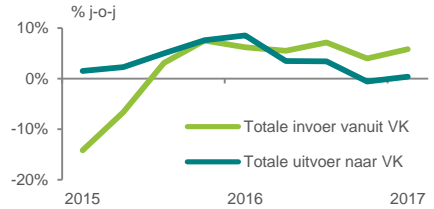
Consumenten VK minder vertrouwen...



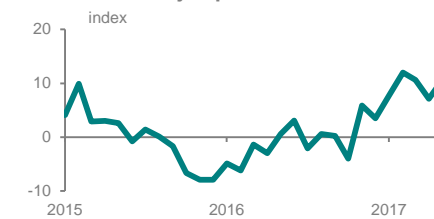
BBP VK prognoses relatief lager...



Uitvoer zwakt af, invoer stabiel...



Producenten zijn optimistischer...



Beurzen in VK staan positief...



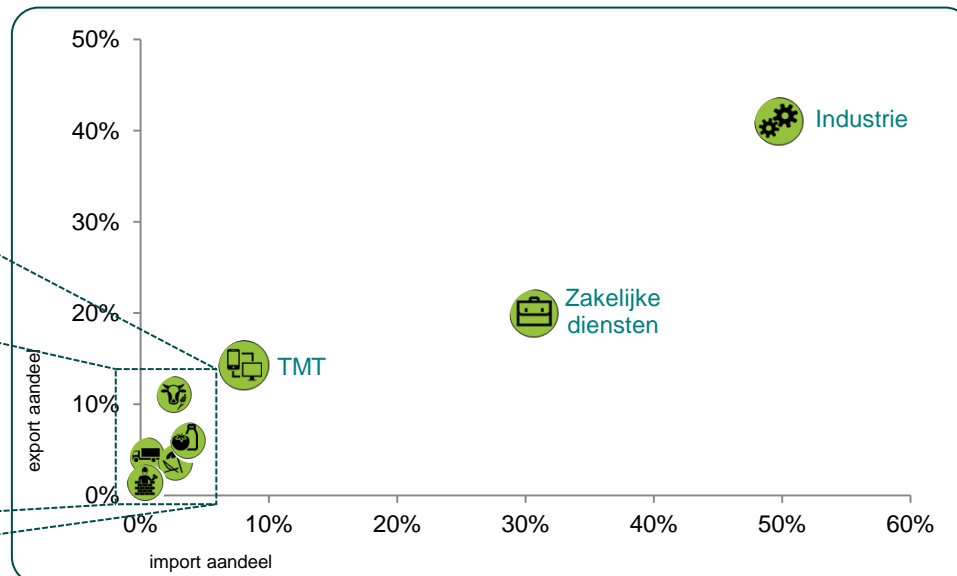
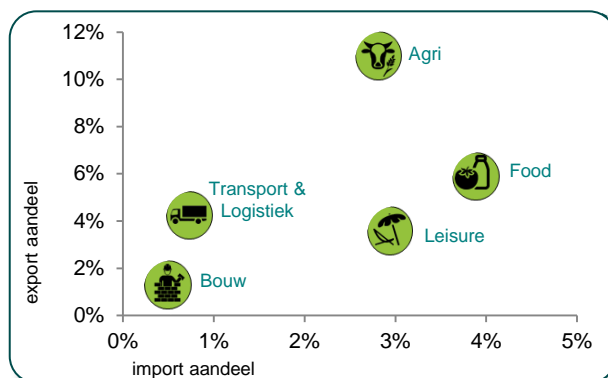
In veel indicatoren komen de effecten van de Brexit nu al terug, in positieve en negatieve zin. Het pond is zwakker geworden ten opzichte van de euro en de verwachting is dat deze trend t/m 2018 doorzet. De groei van de uitvoer is afgenomen, terwijl de groei van invoer stabiel is gebleven. En terwijl consumenten hun situatie vooral als negatief beoordelen, zijn producenten in het VK – door de gestegen export – optimistischer gestemd. Ook de beurzen in het VK staan op hogere niveaus, maar de verwachting is dat de economische groei af zal nemen tot en met 2018.

Handelsrelatie van het Nederlands bedrijfsleven met VK is hoog

Sterke handelsrelatie vraagt om een passende bedrijfsstrategie...

Over de uitkomsten van de Brexit kunnen we tot nu toe alleen maar speculeren. Op basis van de beperkte beschikbare informatie kunnen weinig betrouwbare doorrekeningen worden gemaakt wat betreft de gevolgen voor bijvoorbeeld volumegroei. Duidelijk is in ieder geval dat de onzekerheid is toegenomen en daar gedijt geen enkele sector bij.

Figuur: import- en exportaandelen van de verschillende sectoren in de totale handel met het VK (o.b.v. waarden)



In termen van het aandeel in de totale export- en importwaarde naar en van het VK is duidelijk dat vooral de industrie en de dienstensector (incl. Technologie, Media & Telecommunicatie, TMT) een bovengemiddelde verwevenheid hebben met het VK.

De mate waarin individuele bedrijven verbonden zijn met het VK verschilt echter sterk, ook binnen de sectoren zelf. Het is allemaal afhankelijk van de mate van concentratie in de klant- en productportefeuille in relatie tot het VK. Is die concentratie hoog, dan doen bedrijven er goed aan om de strategische opties in kaart te brengen en mogelijk al actie te ondernemen. De werkelijkheid is vaak dat veel – vooral MKB – bedrijven niet de vaardigheden, bedrijfsmiddelen of risicobereidheid hebben om een strategie te formuleren en/of tot uitvoering te brengen. Maar bij elke mate van Brexit-onzekerheid zijn er meerdere strategische opties mogelijk die de bedrijfscontinuïteit kunnen waarborgen. De strategieën in relatie tot Brexit kunnen betrekking hebben op een groeistrategie, een defensieve strategie of een afbouwstrategie. Het is maar net hoe de verwevenheid is met het VK. Dat geeft enige duiding wat de mogelijke gevolgen zijn van een Brexit. Bij elke Brexit-intensiteit (van een lichte vorm van Brexit-onzekerheid tot en met de hoogste gradatie) hebben bedrijven verschillende strategische mogelijkheden. De belangrijkste opties staan grafisch weergegeven op de volgende pagina.

Er zijn tal van strategische keuzes die het bedrijfsleven kunnen helpen

Strategische keuzes voor bedrijven in relatie tot het VK en de Brexit...

Mogelijke scenario's voor uw bedrijf:

- Een heldere en voorspelbare Brexit toekomst
- Een aantal realistische Brexit scenario's
- Meerdere onzekere Brexit opties
- Grote Brexit onzekerheid

Mogelijke strategieën:

▶ Marktpenetratie	--	-	+	++
▶ Productdiversificatie	--	-	++	++
▶ Geografische heroriëntatie	++	+	-	--
▶ Fusies & overnames	+	+	0	-
▶ Strategisch partnerschap	++	++	+	0
▶ Ketenintegratie	+	+	0	-
▶ Verkoop productportefeuille	++	+	-	--
▶ Verkoop klantportefeuille	++	+	-	--
▶ Risico-minimalisatie	++	++	+	0
▶ Kostenreductie	++	++	+	+

Van de meest lichte vorm van Brexit onzekerheid...



... naar de meest extreme vorm van Brexit onzekerheid.

- **Groeistrategie.** Het potentieel is goed. Zoeken naar uitbreiding van het marktaandeel in de VK, vergroten van naamsbekendheid en investeren in (nieuwe) klanten en processen.
- **Groeistrategie.** Het gaat hier om het verbeteren van de product/dienstbasis. De variaties in de bestaande producten vergroten en investeren in nieuwe (innovatieve) producten.
- **Afbouwstrategie.** Onzekerheid over Brexit is groot en de risico's zijn moeilijker te managen. Het betreft hier een zoektocht naar nieuwe markten/leveranciers.
- **Defensieve (of groei) strategie.** Als individueel bedrijf loopt de bedrijfscontinuïteit gevaar. Het is een opgave om autonome groei te realiseren. Fusie/overnamepartners zoeken.
- **Groeistrategie.** Er is veel vertrouwen in de product/dienstopotentie en de klantenbasis is goed. Voor verdere uitbouw van activiteiten zoeken naar (ook branchevreemde) samenwerking.
- **Groeistrategie.** Potentie voor de afzet van producten/diensten is gunstig. Het gaat hier om verdere verankering binnen de keten, bijv. door samenvoeging met leveranciers.
- **Afbouwstrategie.** De risico's ten aanzien van (een deel van) de product/dienstportefeuille zijn relatief hoog en verkoop van (dit deel van) de product/dienst verlaagt het risico.
- **Afbouwstrategie.** Van een deel van de klanten in het VK wordt afscheid genomen, aangezien hier de kosten van het aanhouden van de relatie niet opwegen tegen de baten.
- **Defensieve strategie.** De risico's van Brexit komen vooral sterk tot uiting in enkele onderdelen van de bedrijfsvoering. Deze risico's individueel afdekken.
- **Defensieve strategie.** Het gaat hier om optimalisatie van de uitgaven. Bij het beheersen van kosten blijft het bedrijf in tijden van instabiliteit vanuit het VK flexibeler.

Bron: ABN AMRO Sector Advisory

Noot: van ++ (= sterk aan te bevelen strate-gische optie) t/m -- (= minder aan te bevelen strategische optie)

Nederlands bedrijfsleven doet er goed aan om strategische keuzes te maken

Achtergronden bij de strategische keuzes...

Groeistrategie

Brexit zal voor zowel het VK als voor de EU per saldo een 'verlies-verlies' situatie opleveren. Dat is althans de perceptie in veel landen, blijkt uit onderzoek van PEW Research. Bedrijven in Nederland – met handelsrelaties met het VK – doen er goed aan om in eerste instantie op zoek te gaan naar de meest passende oplossing voor de problemen die Brexit creëert. En die zoektocht kan ook nieuwe kansen creëren en kan dankzij diezelfde Brexit ook groeimogelijkheden opleveren. Het vergt veel onderzoek. Tijdens dat traject wordt inzicht verkregen in de concurrentievoordelen van het bedrijf in de markten waar het actief is. Dit brengt in beeld welke producten en/of diensten groeipotentieel hebben in welke markten.

Defensieve strategie

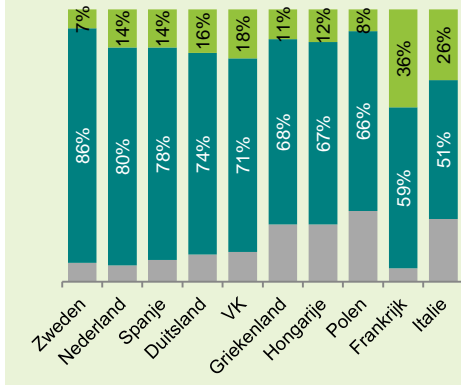
Bij de defensieve strategieën geldt dat de activiteiten worden voortgezet en dat het bedrijf zich probeert aan te passen aan de nieuwe omstandigheden. Het gaat hier vooral om het verlagen van de risico's en het reduceren van de kosten. En als uit de prognoses blijkt dat autonome groei moeilijker realiseerbaar zal worden, kan een fusiestrategie een alternatief vormen. De meest concrete vorm van een defensieve strategie is het afdekken van valutarisico's op het moment dat een relatief groot deel van de omzet in ponden wordt gegenereerd. Daarmee worden grote valutaschommelingen opgevangen. En dat is nodig ook, want sinds het referendum van het VK over het EU-lidmaatschap is het pond ten opzichte van de euro met circa 15% gedaald. De verwachting is bovendien dat tot en met 2018 het pond verder verzwakt. Maar dit zwakkere pond kan ook voordelen opleveren, want de inkoop van grondstoffen en onderdelen vanuit het VK wordt voor Nederlandse producenten goedkoper en dat drukt de inkoopkosten.

Afbouwstrategie

De afbouwstrategie heeft de meest negatieve consequenties. In dit geval lijkt er geen tot weinig potentieel meer te zijn voor het product of de dienst. Ook kan het zijn dat handelsrelaties in de keten moeten worden herzien, omdat de kosten toenemen. Uit een onderzoek van het *Chartered Institute of Procurement and Supply* onder inkoopmanagers wereldwijd (mei 2017) kwam naar voren dat bijna de helft van de Europese bedrijven waren begonnen met het vervangen van hun Britse leveranciers door concurrerende leveranciers in de Europese Unie. Met name de onzekerheid over het toekomstige niveau van de handelstarieven na de Brexit baarde de bedrijven veel zorgen. Andersom gezien – de verschuiving van de *supply chain* van Britse bedrijven van Europa terug naar het VK – zijn de initiatieven minder talrijk. In ieder geval levert deze reshoring van leveranciersactiviteiten kansen op voor bedrijven die nieuwe contracten zoeken in zowel Europa als in het VK.

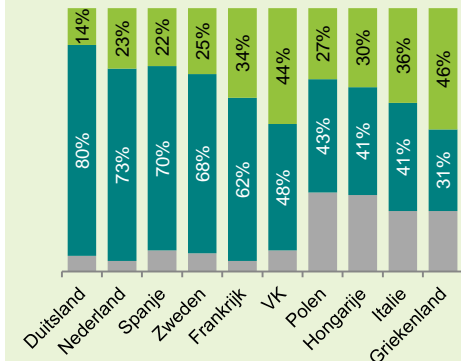
Het feit dat het VK de EU verlaat is...

- ...een goede ontwikkeling voor de EU
- ...een slechte ontwikkeling voor de EU
- geen mening



Het feit dat het VK de EU verlaat is...

- ...een goede ontwikkeling voor het VK
- ...een slechte ontwikkeling voor het VK
- geen mening



1 Agrarisch en Food

Agrarisch

Nadia Menkveld
Sectoreconoom Agrarisch
nadia.menkveld@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Bloemen, Vlees en Vis gevoelig voor Brexit-impact

Het VK is, anders dan Nederland, erg afhankelijk van de import van agrarische producten. De zelfvoorzieningsgraad van het VK ligt namelijk met 54% erg laag. Voor de voorziening in voeding is het VK voor 27% afhankelijk van de EU. Nederland is het belangrijkste EU-land als het gaat om de import van voedingsmiddelen van het VK. Met name groente en fruit zijn belangrijke importproducten voor het VK. De zelfvoorzieningsgraad voor vlees, zuivel en eieren ligt een stuk hoger.

Door de daling van het Britse pond vorig jaar werden agrarische producten duurder. Een goed voorbeeld zijn de bloemen. In het VK wordt circa EUR 2 miljard uitgegeven aan bloemen. Het grootste deel (90%) komt uit het buitenland. Nederland is verreweg de belangrijkste toeleverancier. De importwaarde van Nederlandse bloemen is circa EUR 550 miljoen. Bloemen zijn echter prijsgevoelig. Door de lagere koers van het pond worden de bloemen duurder en neemt de vraag af.

Tenslotte is de visserij afhankelijk van de onderhandelingsresultaten tussen het VK en de EU. De Nederlandse vissers vrezen dat zij een belangrijk deel van de visgronden verliezen bij een harde Brexit.

Advies aan ondernemers:

Jan de Ruyter, Sector Banker: "Het is duidelijk dat het VK voor veel agrarische producten niet zelfvoorzienend is. Op de middellange termijn zal dit voor veel producten ook zo blijven. De Britten waarderen onze producten en onze betrouwbare dienstverlening. Deze combinatie is waardevol, ook na de Brexit. Het is belangrijk om de relaties met de Britse partners te verstevigen. De risico's van hogere kosten door valutaontwikkelingen en hogere invoerrechten zijn groot. Maar de aandacht voor reële voedselprijzen is sterk."

Food

Nadia Menkveld
Sectoreconoom Food
nadia.menkveld@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Brexit-ontwikkelingen kunnen foodsector ook kansen bieden

Net als de agrarische sector is de foodsector in hoge mate afhankelijk van de export. Ongeveer de helft van de omzet wordt uit het buitenland behaald. En de export naar het VK speelt ook in deze sector een belangrijke rol. Een groot deel van het voeding dat het VK importeert is verwerkte voeding. Slechts 20% is onbewerkt, de rest van de voeding is licht verwerkt (44%) of hoog verwerkt (36%).

Met name Nederlandse vleesproducten zijn afhankelijk van de vraag vanuit het VK. Maar ook de drankindustrie exporteert een groot deel van de afzet naar dit land. Het VK importeert jaarlijks ongeveer GBP 24 miljard aan voeding en niet-alcoholische dranken. Met een totale foodbesteding van GBP 196 miljard is het VK een grote markt. Barrières naar deze markt zullen de Nederlandse foodsector raken.

Maar er zijn ook kansen voor Nederlandse voedingsproducenten. Het VK exporteert namelijk GBP 19 miljard aan voeding. Een groot deel gaat naar de EU. Deze handelstromen kunnen veranderen door Brexit en dit biedt kansen voor de Nederlandse foodondernemer.

Advies aan ondernemers:

Rob Morren, Sector Banker: "Geopolitieke ontwikkelingen dwingen exporterende foodbedrijven om meer aandacht te besteden aan scenarioplanning. Een concreet plan B en C klaar hebben liggen voor het uitbreiden op of het betreden van alternatieve markten als ergens abrupt vraag uitvalt. Ook voor de ophanden zijnde Brexit is dit een must, zonder dat nog exact duidelijk is of en hoe de handelsrelatie verandert. Welke markstudies, welk netwerk en welke partners passen daarbij? Pro-activiteit is een must."

2 Industrie en Bouw

Industrie

Casper Burgering
Senior Sectoreconoom Industrie
casper.burgering@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Brexit niet gunstig voor het Nederlandse industriële exportproduct

De invloed van Brexit op de industrie zal groot zijn. De verwevenheid met het VK is ten opzichte van andere sectoren relatief hoog. Bij de totale export van het Nederlandse industriële product neemt de handel met het VK 8% voor zijn rekening. In 2016 vertegenwoordigde dat bijna EUR 12 miljard. Het VK is voor de Nederlandse industriële sector een belangrijke handelspartner, met name voor de transportmiddelen-, machine- en chemische industrie.

De sector industrie wordt het sterkst getroffen door de wisselkoerseffecten en de invloed daarvan op de handelsstromen. De industriële bedrijven met bijvoorbeeld vestigingen in het VK en die omzet in ponden genereren, lopen met name financiële risico's. Met een sterkere euro in het verschiet – en dus een zwakker pond – zal de export van onze industriële goederen voor afnemers in het VK duurder worden. In een dergelijk scenario ligt het voor de hand dat het aantal orders vanuit het VK zal afnemen. Aan de andere kant kan de import vanuit het VK – van onderdelen en grondstoffen – voordeliger worden en dat kan de inkoopkosten drukken. Maar door Brexit zal ook de onzekerheid groot blijven, met een mogelijk dempend effect op de investeringen als gevolg. Daarnaast zal de kans op nieuwe douanetarieven ook voor Nederlandse industriële bedrijven negatief uitpakken.

Advies aan ondernemers:

David Kemps, Sector Banker: "Verschillende industriële branches kunnen hard geraakt worden door de Brexit. Een aantal zullen zich moeten instellen op lagere marges en minder omzet. De Engelse markt is echter te belangrijk om links te laten liggen. Concurrenieren op prijs wordt moeilijker, waardoor onderscheidend vermogen en *lock-in* van klanten de belangrijkste wapens worden. De grootste kans biedt *servitization*: door het aanbieden van slimme (onderhouds)diensten ontstaat er een Brexit- proof partnership met klanten."

Bouw

Madeline Buijs
Sectoreconoom Bouw
madeline.buijs@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Invloed Brexit vooral individueel bepaald

De Brexit heeft voor de bouwsector als geheel beperkte gevolgen. In 2016 werd voor EUR 2,6 miljard aan bouwdiensten geëxporteerd. Met EUR 335 miljoen was het VK wel de belangrijkste bestemming, maar het aandeel van 13% is beperkt. Ter vergelijking: de Nederlandse bouwproductie bedroeg in 2016 EUR 61,5 miljard. Voor individuele bedrijven is het mogelijke effect veel groter. Vooral grote bouwbedrijven, de exporterende bouwmaterialenindustrie en ingenieursbureaus zijn actief in het VK. Zij kunnen last ondervinden van een zwakkere pond en mogelijke handelsbelemmeringen. Wanneer Nederlandse bouwbedrijven en producenten hier materialen produceren en deze naar het VK exporteren of wanneer zij voor hun werk in het VK in ponden worden betaald, bestaat het risico dat zij door een zwakker pond duurder worden dan hun Britse collega's. Dit is een risico wanneer zij voor een groot deel van hun werk afhankelijk zijn van het VK. Het is afwachten hoe de handelsrelatie met het VK eruit gaat zien, maar de exporterende bouwbedrijven en producenten lopen het risico dat hun goederen minder makkelijk het VK in kunnen. Producenten van hout en van bouwmaterialen van klei exporteren allebei 17% van hun goederen naar het VK. Indirect kan een eventuele recessie in het VK zorgen voor minder investeringen in de bouw, waardoor er minder werk in het VK voor Nederlandse bedrijven zal zijn.

Advies aan ondernemers:

Petran van Heel, Sector Banker: "De hoeksteen voor de bouwsector is het lokaal verband. Dat telt voor de hele bouwkolom. De grotere bedrijven hebben een landelijke dekking en slechts enkele hebben omzet in het buitenland. Ingenieurs en architecten zijn vaak de internationale wegbereiders. Verschil in bouwregelgeving per land is een van de barrières voor internationalisering. Bij de aanstaande Brexit zal stroomlijning van die regelgeving, en dus het verlagen van barrières, niet de hoogste prioriteit krijgen. Ook daar moet je rekening mee houden."

3 Leisure en Detailhandel

Leisure

Sonny Duijn
Sectoreconoom Leisure
sonny.duijn@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Brits toerisme blijft voorsnog groeien, maar waakzaamheid geboden

Voor leisure is toerisme een belangrijke factor. De Brexit-perikelen kunnen het toerisme raken. Van de buitenlandse logiesovernachtingen in ons land kwam vorig jaar 11% vanuit het VK. Liefst 64% daarvan zijn overnachtingen in Noord-Hollandse hotels. Amsterdam is bij Britse toeristen populair.

Het consumentenvertrouwen in het VK is al maandenlang negatief, wat zijn weerslag kan hebben op het toerisme. Niet alleen de betreffende hotels kunnen geraakt worden. Het bezoek aan horeca, musea en winkels door deze toeristen kan ook een knauw krijgen. Dit zijn populaire activiteiten bij Britse toeristen. Bovendien is een vakantie in ons land duurder geworden: sinds november 2015 daalde de waarde van het pond in euro's met een vijfde.

Tot nu toe is van afkalkend Brits toerisme in ons land geen sprake. Vorig jaar steeg het aantal Britse logiesovernachtingen. Het tempo van die groei lag in de eerste helft (11%) wel veel hoger dan in de tweede helft (2%). In het eerste kwartaal van 2017 was sprake van 8% jaar-op-jaar groei van het aantal Britse overnachtingen. Waakzaamheid blijft echter geboden.

Ook is er een indirect risico; wanneer het sentiment en de Europese economieën geraakt worden, raakt dat ook leisure-bedrijven.

Advies aan ondernemers:

Stef Driessen, Sector Banker: "Een vakantie in Nederland is duurder geworden voor Britse toeristen, die hier vooral hotels bezoeken. Om hen aan te blijven spreken, zijn het benadrukken van de bereikbaarheid van musea en de mogelijkheden tot een stadswandeling van belang voor een hotel. Een gebruiksvriendelijke website (ook voor mobiele devices) is ook van belang. Tegelijkertijd kan een plan B al gemaakt worden: welke afzetmarkten kunnen het eventueel wegvallen van Britse klandizie opvangen, en hoe spreek ik hen aan?"

Detailhandel

Sonny Duijn
Sectoreconoom Retail
sonny.duijn@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Attentie geboden voor groothandels en webshops met Britse afzet

De Britse consument sombert flink. De deuk die de 'Brexit'-uitslag van het referendum vorig jaar in het vertrouwen van de Britse consument sloeg, is nauwelijks hersteld. Maar waar de Britse consument sombert, is de Nederlandse zeer positief. Brexit boezemt bij de Nederlandse consument voorsnog nauwelijks angst in. Mede dankzij dat grote vertrouwen weet de retailsector een groeiversnelling te realiseren. Zolang de toon en dreiging rond de Brexit blijft als nu, is het effect op de binnenlandse detailhandel klein.

De groothandel non-food kan directe gevolgen ervaren, bijvoorbeeld binnen fashion. Van de export van schoeisel ging vorig jaar 13,3% naar het VK. Voor kleding en toebehoren was dit 12,7%. Maar daarbinnen zijn ook weer verschillen. Zo ging van de export van heren- en jongensklleding van brei- en haakwerk in 2016 liefst 20,5% naar het VK. Het is dus goed om het productaanbod nauwkeurig te analyseren, evenals de afzetmarkten.

Dit geldt ook voor webshops met een substantiële afzet in het VK. Producten die hier via online retail verkocht worden, worden naar verwachting wat duurder voor de Britse consument. Het pond kan nog meer waarde verliezen als beleggers op de valutamarkt een 'no deal' inprijzen. Dat kan gevolgen hebben op de afzet vanuit het VK.

Advies aan ondernemers:

Henk Hofstede, Sector Banker: "Als het VK buiten de Europese Economische Ruimte blijft worden importen vanuit het VK duurder, evenals de geëxporteerde producten vanuit de EU naar het VK. Dit heeft te maken met douanetarieven. Met name groothandels non-food en webshops met blootstelling in het VK kunnen gevoelig zijn. Zij moeten zich voorbereiden op de mogelijke gevolgen van Brexit. Een heroriëntatie van het assortiment, de prijsstelling en eventuele uitbreiding naar een nieuwe afzetmarkt horen daarbij."

4 Transport & Logistiek en Real Estate

Transport & Logistiek

Madeline Buijs
Sectoreconoom Transport & Logistiek
madeline.buijs@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consumpt, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Brexit heeft effect, maar is ook kans voor transportsector

Het VK is belangrijk voor de transportsector. In 2016 werd er voor EUR 4,7 miljard aan vervoersdiensten uitgevoerd naar het VK, 15% van alle vervoersdiensten. Na Duitsland is het VK de belangrijkste bestemming. Goederen worden vooral via *short sea shipping* en het wegvervoer naar het VK geëxporteerd. Het grootste gedeelte van de goederen wordt over het water vervoerd. Het VK en Nederland zijn de belangrijkste bestemmingen voor *short sea shipping* en sterk afhankelijk van elkaar. Het VK is voor het wegvervoer minder belangrijk. In 2016 had het VK een aandeel van 3%. Bedrijven krijgen het meeste last van eventuele handelsbelemmeringen. Wanneer douaneformaliteiten meer tijd in beslag gaan nemen, kan dat ondernemers veel geld kosten. Zij zijn gebaat bij open grenzen en het efficiënt en snel passeren daarvan. Door een zwakkere pond kan de concurrentiepositie van Nederlandse transporteurs verslechteren, waardoor zij mogelijk werk verliezen aan Britse vervoerders. Wanneer de economische groei in het VK terugloopt, worden transporteurs ook indirect geraakt. Het vervoersvolume richting het VK zal dan afnemen. Britse havens kunnen door de Brexit wel onaantrekkelijker worden, omdat continentaal Europa door handelsbelemmeringen lastiger te bereiken zal zijn. Nederlandse havens zijn een goed alternatief. Dit is positief voor *short sea shipping* en de binnenvaart.

Advies aan ondernemers:

Bart Banning, Sector Banker: "De handelsrelatie met het VK kent hoge vervoersvolumes. Als strategisch partner bent u verantwoordelijk voor een efficiënte logistieke operatie voor uw opdrachtgevers. Zij rekenen op u, ook na Brexit. Bereid u voor, want de logistieke operatie zal veranderen. Niet enkel qua volumes, maar ook als het gaat om documentenverkeer en douaneverplichtingen. Dit kan leiden tot vertragingen en hogere kosten. Ga proactief met uw opdrachtgevers in gesprek en laat u niet verrassen."

Real Estate

Madeline Buijs
Sectoreconoom Bouw
madeline.buijs@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consumpt, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Vastgoedbeleggingen zeer afhankelijk van sentiment

Het VK is voor vastgoedbeleggers een belangrijke bestemming. Volgens onderzoek is het VK nog steeds een van de belangrijkste landen, na China en de Verenigde Staten. Brexit heeft grote invloed op de beslissing om al dan niet in Brits vastgoed te investeren. Dit werd vlak na het referendum duidelijk toen een aantal vastgoedfondsen gesloten werd, omdat veel beleggers hun geld terug wilden. De waarde van Brits vastgoed komt door Brexit onder druk te staan. De waarde daalde in 2016 al met 0,6%, terwijl in 2015 nog een stijging van 8,4% te zien was. Ter vergelijking: de waarde van Nederlandse vastgoed steeg in 2016 met 5,9%. Het sentiment is voor vastgoedbeleggingen van groot belang. Door onzekerheid over de uitkomst van de Brexit-onderhandelingen zijn beleggers huiverig om in het VK te investeren. Dit kan een negatief effect hebben op de Engelse portfolio van Nederlandse beleggers. Ook het eventuele vertrek van bedrijven uit het VK kan een negatief effect hebben op de waarde. Vooralsnog zijn vooral Frankfurt en Parijs in trek. Het risico voor vastgoedbeleggers wordt beperkt, omdat de meeste beleggers niet enkel in het VK beleggen en een geografische en functionele spreiding hebben. Ook positief is de verwachting dat de Britse beleidsrente in 2017 en 2018 niet verhoogd wordt door de onzekerheid over Brexit. Daardoor blijft vastgoed een interessant beleggingsalternatief.

Advies aan ondernemers:

Petran van Heel, Sector Banker: "Vastgoedbeleggingen kennen een direct en indirect rendement. Indirect rendement is het resultaat dat over tijd behaald kan worden bij verkoop van vastgoed, en daar zit de emotie. Het indirect rendement heeft te maken met subjectieve waardering van factoren als 'locatie, locatie, locatie', architectuur, imago, duurzaamheid en uiteraard de gebruiker(s). De gevolgen van Brexit creëren onzekerheid en dat zal zorgen voor grotere volatiliteit in de waardebeoordeling. Risicospreiding kan dan een kans zijn."

5 Zakelijke Dienstverlening en Technologie, Media & Telecommunicatie (TMT)

Zakelijke dienstverlening

Kasper Buiting
Senior Sectoreconoom Zakelijke Dienstverlening
kasper.buiting@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Gevolgen van Brexit relatief beperkt in de dagelijkse praktijk

De zakelijke dienstverlening is goed voor 32% van de export van diensten naar het VK. Ook relatief gezien is de sector bovengemiddeld afhankelijk van het VK. De export bestaat voor een deel uit diensten die aan het VK geleverd worden en voor een deel uit ondersteunende diensten aan de exporterende sectoren. Door de wisselkoerseffecten worden diensten duurder voor bedrijven en consumenten in het VK. De zakelijke dienstverlening ondervindt dus directe gevolgen van Brexit door een afnemende vraag naar zijn diensten. Indirect zal de zakelijke dienstverlening effecten ondervinden doordat de deelbranches van deze sector sterk verbonden zijn met de economische groei in Nederland. Als door Brexit en de onzekerheid daarover de economie minder hard groeit, dan heeft dat een negatief effect op de sector.

Branches die veel (ondersteunende) diensten bieden in het VK worden sterker dan gemiddeld geraakt door de wisselkoerseffecten. De juridische dienstverlening kan profijt halen uit extra vraag naar juridisch advies, maar ook negatieve effecten ondervinden van de verminderde vraag naar begeleidende juridische diensten bij de export. Voor incassobureaus, beveiligingsbedrijven en de schoonmaakbranche verwachten wij relatief weinig gevolgen.

Advies aan ondernemers:

Han Mesters, Sector Banker: "Het uitvoeraandeel van managementadviesdiensten in de totale uitvoer naar het VK is hoog. Deze diensten zijn sterk persoonsgebonden en zijn gebaat bij een 'vrij verkeer van diensten'. Het VK is echter nooit een Schengenland geweest, dus ik verwacht dat er weinig veranderingen zullen plaatsvinden in een post-Brexit wereld. Ik denk wel dat een verschuiving van overnames (M&A) naar meer strategische allianties met Britse partijen past in onze sector op het moment dat de onzekerheid groot blijft."

TMT

Kasper Buiting
Senior Sectoreconoom Zakelijke Dienstverlening
kasper.buiting@nl.abnamro.com



Brexit impact



valuta



consument, arbeid



investeringen



handelsobstakels



Negatieve effecten Brexit stoppen ondernemers niet van groei strategie

De export is van groot belang voor de TMT-sector. De afzet van telecommunicatie- en computerdiensten in het buitenland komt in totaal neer op EUR 33 miljard. Dat is ongeveer de helft van de totale omzet. Van deze EUR 33 miljard wordt 12% in het VK afgezet. Daarmee is het VK van wezenlijk belang voor bedrijven in deze sector. Het zwakke pond zal een negatief effect hebben op deze afzet. De import van diensten en producten vanuit het VK wordt goedkoper, maar deze is kleiner dan de export naar het VK van de sector. Een ander direct effect van de Brexit is dat het mogelijk moeilijker wordt om Brits IT-personeel aan te trekken of te behouden.

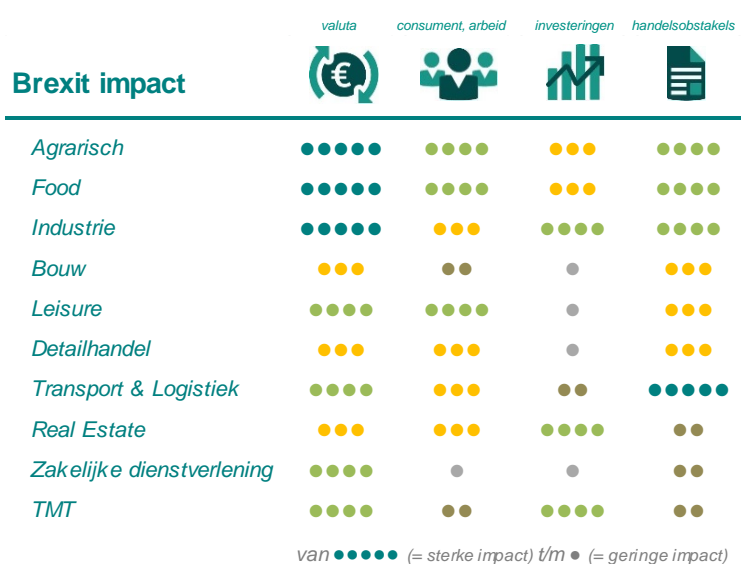
Voorlopig is het producentenvertrouwen in het VK hoog. Op termijn kan Brexit en de voortdurende onzekerheid het vertrouwen in zowel het VK als het vasteland ondermijnen. Dit gaat mogelijk ten koste van de investeringsbehoefte van bedrijven en dat kan deze sector raken. Door Brexit blijven rentestanden vermoedelijk een langere tijd laag. Dit vormt een voedingsbodemp voor overnames en fusies in de IT-branche. Deze lage rente kan daarnaast gunstig uitpakken voor kapitaalintensieve bedrijven, waaronder telecombedrijven die zelf infrastructuur beheren.

Advies aan ondernemers:

Steven Peters, Sector Banker: "Ik zie dat TMT-bedrijven zich niet laten hinderen door Brexit en hun groei strategie in het VK doorzetten. Sommige risico's blijven hetzelfde, zoals culturele en valutarisico's. Andere zijn nieuw zoals op voor TMT belangrijke gebieden als personeel, intellectueel eigendom en regulering. Ervaringen van collega-ondernemers en contact met het Brexit Loket (www.hollanduktrade.nl) zijn een goede eerste stap om de belangrijkste risico's voor uw bedrijf in kaart te brengen."

6 Ga proactief om met de mogelijke gevolgen van de Brexit

Breng de Brexit-scenario's in kaart en koppel dat aan de meest passende strategische opties...



Er zijn in het VK circa 1.500 bedrijven actief die een Nederlandse eigenaar hebben. Gezamenlijk genereren die circa GBP 40 miljoen aan omzet op jaarbasis. Een veelvoud van dit aantal bedrijven heeft een intensieve handelsrelatie met het VK en staat daarmee bloot aan de grillen van de valutamarkten. De beweeglijkheid raakt echter niet alleen de bedrijven, want ook consumenten – in het VK en in Nederland – hebben hier last van.

Uit de analyse per sector komt naar voren dat de invloed van valuta's voor bijna alle sectoren groot is. Bij bouw en real estate is de invloed per saldo neutraal, maar bij agrarisch, food en industrie is die beweeglijkheid van wezenlijk belang. Bij leisure en food raakt het vertrouwen van consumenten een gevoelige snaar, terwijl bij real estate vooral de investeringsbereidheid een issue is. De transportsector zal met name hinder ondervinden van handelsbelemmeringen waarbij douaneformaliteiten een vlucht zullen nemen.

De producten en diensten van **agrarische bedrijven** worden in het VK gewaardeerd en daarom doen bedrijven er goed aan om de bestaande relaties met de Britse partners te verstevigen. Dit geldt ook voor exporterende **foodbedrijven**. Maar om abrupte vraaguitval voor te zijn, kunnen bedrijven meer aandacht besteden aan scenarioplanning. In de **bouwsector** is het verschil in bouwregelgeving per land één van de barrières voor internationalisering. Monitoren van de veranderingen hierin bij de aanstaande Brexit is een eerste stap.

Voor **industriële ondernemers** blijft het creëren van onderscheidend vermogen het belangrijkste wapen. Dit kan door de *lock-in* van klanten middels *servitization*: het aanbieden van slimme diensten. Voor **leisure-ondernemers** is het hebben van onderscheidend vermogen ook van groot belang. Hierdoor speelt de leisure-ondernemer zich internationaal in de kijker. Mocht onverhoopt blijken dat de Britse consument het laat afweten, dan kan worden onderzocht welke afzetmarkten de vraaguitval kunnen opvangen. In Nederland zijn ook veel **retailbedrijven** actief met exposure op het VK. Zij kunnen zich beschermen tegen de nadelige gevolgen van de Brexit via een heroriëntatie op het assortiment, de prijsstelling en eventuele uitbreiding naar een nieuwe afzetmarkt. Voor de **transportondernemers** zal de logistieke werkwijze zeker veranderen de komende tijd. Dit kan leiden tot vertragingen en hogere kosten. Het is dan ook zaak om vroegtijdig en vooral proactief met opdrachtgevers in gesprek te gaan hierover. De **dienstensector** heeft grote belangen in het VK. Zij laten zich niet belemmeren door Brexit en zetten hun groeistrategie in het VK door. Wat ook kan helpen bij het inschatten van de mogelijke gevolgen van Brexit is in gesprek gaan met collega-ondernemers en het uitwisselen van ervaringen met elkaar. Dat maakt de onzekere toekomst door Brexit wellicht iets transparanter.

Per saldo zal Brexit waarschijnlijk een 'verlies-verlies' situatie opleveren. Het VK zal economische schade oplopen en binnen de Europese Unie zal het netto-effect ook niet positief uitvallen. Dat is de algemene perceptie. Bedrijven – in welke sector dan ook – kunnen zich echter wel individueel voorbereiden om dit 'verlies' zoveel mogelijk te beperken. Daarvoor zijn verschillende strategische opties mogelijk. Vaak wordt bij het nadenken over strategie uitgegaan van voorspelbare toekomstige ontwikkelingen in de omgeving van een bedrijf. Dat maakt het nadenken over de post-Brexit omstandigheden moeilijk. Op basis van beperkte informatie moeten strategische beslissingen genomen worden. Een goede eerste stap is proactief in gesprek te gaan met klanten, leveranciers en ook collega ondernemers. Dat kan vaak verhelderend werken en helpt bij het nadenken over strategische mogelijkheden.

A Appendix – Contactgegevens, disclaimer en extra informatie

Voor meer informatie over deze publicatie neem contact op met **Casper Burgering** (06 109 760 34)

ABN AMRO Sector Advisory

	Sander van Wijk -vacant-	Hoofd Sector Advisory Hoofd Sector Research	sander.van.wijk@nl.abnamro.com				
	Maria Gambin Andres	Secretaresse	maria.gambin.andres@nl.abnamro.com				
Agrarisch	Pierre Bermtsen Jan de Ruyter Nadia Menkveld Martijn Leguit	Sector Banker Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	pj.bermtsen@nl.abnamro.com jan.de.ruyter@nl.abnamro.com nadia.menkveld@nl.abnamro.com martijn.leguit@nl.abnamro.com	Industrie	David Kemps Casper Burgering Roderick Vos	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	david.kemps@nl.abnamro.com casper.burgering@nl.abnamro.com roderick.vos@nl.abnamro.com
Bouw	Petran van Heel Madeline Buijs Bram van Amerongen	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	petran.van.heel@nl.abnamro.com madeline.buijs@nl.abnamro.com bram.van.amerongen@nl.abnamro.com	Food	Rob Morren Nadia Menkveld Martijn Leguit	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	rob.morren@nl.abnamro.com nadia.menkveld@nl.abnamro.com martijn.leguit@nl.abnamro.com
Transport & Logistiek	Bart Banning Madeline Buijs Bram van Amerongen	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	bart.banning@nl.abnamro.com madeline.buijs@nl.abnamro.com bram.van.amerongen@nl.abnamro.com	Retail	Henk Hofstede Sonny Duijn Saskia van de Scheur	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	henk.hofstede@nl.abnamro.com sonny.duijn@nl.abnamro.com saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
TMT	Steven Peters Kasper Buiting Justine Vijver	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	steven.peters@nl.abnamro.com kasper.buiting@nl.abnamro.com justine.vijver@nl.abnamro.com	Leisure	Stef Driessen Sonny Duijn Saskia van de Scheur	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	stef.driessen@nl.abnamro.com sonny.duijn@nl.abnamro.com saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
Zakelijke diensten	Han Mesters Kasper Buiting Justine Vijver	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	han.mesters@nl.abnamro.com kasper.buiting@nl.abnamro.com justine.vijver@nl.abnamro.com	Grondstoffen:			
				- Industriële Metalen	Casper Burgering	Sector Econoom	casper.burgering@nl.abnamro.com
				- Agricommodities	Nadia Menkveld	Sector Econoom	nadia.menkveld@nl.abnamro.com

Meer sectorkennis, zie abnamro.insights.nl en volg ons op Twitter via [ABNAMROSectorkennis](https://twitter.com/ABNAMROSectorkennis)

Disclaimer

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on the sector developments in the Netherlands. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2017

Teksten zijn afgesloten op 18 juli 2017