



HISWA
VERENIGING

HISWA-ledenenquête

4^e kwartaal 2009

Inleiding

Na het uitbrengen van het rapport over het derde kwartaal 2009 werd ook over het vierde kwartaal 2009 eenzelfde enquête gehouden onder de leden van HISWA Vereniging.

Om cijfers over de watersportindustrie te verkrijgen is de branche afhankelijk van eigen rapportage. Statistieken van overheden zijn niet betrouwbaar gebleken, simpelweg omdat de categorisering binnen deze statistieken te ruim is opgezet. Er is veel vraag naar cijfers. Door de leden zelf, via de Info & Advies lijn of op de site, maar ook door de pers, door financiële instellingen en door de overheid.

Net als in het derde kwartaal is ook over het vierde kwartaal de response voldoende groot om de resultaten serieus te kunnen nemen. Van alle aangesloten leden reageert bijna een kwart.

HISWA Vereniging zal de enquête onder de aandacht blijven brengen en de bedrijven die niet reageren blijven verzoeken om toch vooral de cijfers in te vullen.

Voor de resultaten in het vierde kwartaal valt het op dat er meer eenmanszaken hebben gereageerd. Grotere bedrijven hebben iets minder gereageerd. De cijfers kunnen daarom licht afwijken van de vorige rapportage.

Er volgt natuurlijk een enquête over het eerste kwartaal 2010. Met die uitkomsten zal zich een trend beginnen af te tekenen. Daarmee wil HISWA Vereniging de leden van dienst zijn.

1. Kwalitatief onderzoek

In dit hoofdstuk wordt door middel van kwalitatief onderzoek gekeken naar de uitkomsten van de enquête per hoofdactiviteit. In totaal hebben er 245 respondenten meegedaan aan het onderzoek.

Hoofdactiviteit				
	Aantallen Q4	Percentage Q4		Percentage Q3
Architecten	1	0.4%		0.3%
Detailhandel/dealer	10	4.1%		5.6%
Expert	5	2.0%		1.3%
Importeur motoren	3	1.2%		2.0%
Importeur pleziervaartuigen	20	8.2%		6.6%
Jachtbouw	25	10.2%		14.5%
Jachthaven/stalling	78	32%		24.8%
Makelaar	12	4.9%		4.3%
Niet ingevuld	2	0.8%		4.3%
Reparatie en onderhoud	30	12.3%		12.9%
Toeleverancier	23	9.3%		7.9%
Verhuurder	24	9.8%		10.2%
Zeil/vaarschool	10	4.1%		4.3%
Zeilmaker/tuiger	2	0.8%		1%
Total	245	100%		100%

Tabel 1

2 Vragenlijst

In deze enquête zijn de volgende vragen beschreven.

Vraag 1

Wat is de hoofdactiviteit van uw bedrijf?

Vraag 2

Hoeveel medewerkers telt uw bedrijf?

Vraag 3

De economische crisis is nu ongeveer een jaar aan de gang. Wat is uw verwachting voor de komende 6 maanden?

Vraag 4

Welke maatregelen heeft u reeds genomen of bent u van plan om te nemen om de gevolgen van de economische crisis op te vangen?

Vraag 5

Hoe staat het momenteel met uw personeelsbestand?

Vraag 6

Wat kunt u zeggen over uw brutowinst in Q4 2009, in vergelijking tot Q4 2008?

Vraag 7

Wat kunt u zeggen over uw omzet in Q4 2009, in vergelijking tot Q4 2008?

Vraag 8

Wat is uw huidige prijsbeleid, ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar?

Vraag 9

Mijn geheime wapen in deze tijd is..

Vraag 10

Wat moet HISWA Vereniging in deze tijd doen?

Nieuw toegevoegd is de vraag over de omzet. In de opmerkingen bij de antwoorden over de eerdere enquête werd opgemerkt dat de ontwikkelingen van de omzet en de winst (terecht) niet gelijk hoeven te lopen.

3 Uitkomsten

In totaal hebben er 245 bedrijven deelgenomen aan de enquête, verdeeld over dertien activiteiten. Naast de volledige branche zijn in dit hoofdstuk ook de uitkomsten van de enquête per hoofdactiviteit te lezen.

De totale branche.

Het aantal respondenten lag op 245. In vergelijking met de uitkomsten van Q3 hebben er iets meer eenmanszaken gereageerd en iets minder bedrijven met werknemers.

De negatieve verwachtingen zijn iets minder negatief geworden. Gaf in Q3 41% van de respondenten nog aan dat zij een lagere winstverwachting afgeven over de komende 6 maanden, in Q4 ligt dat op 27%. 11% geeft zelfs een hogere winstverwachting af, tegen 0% in Q3.

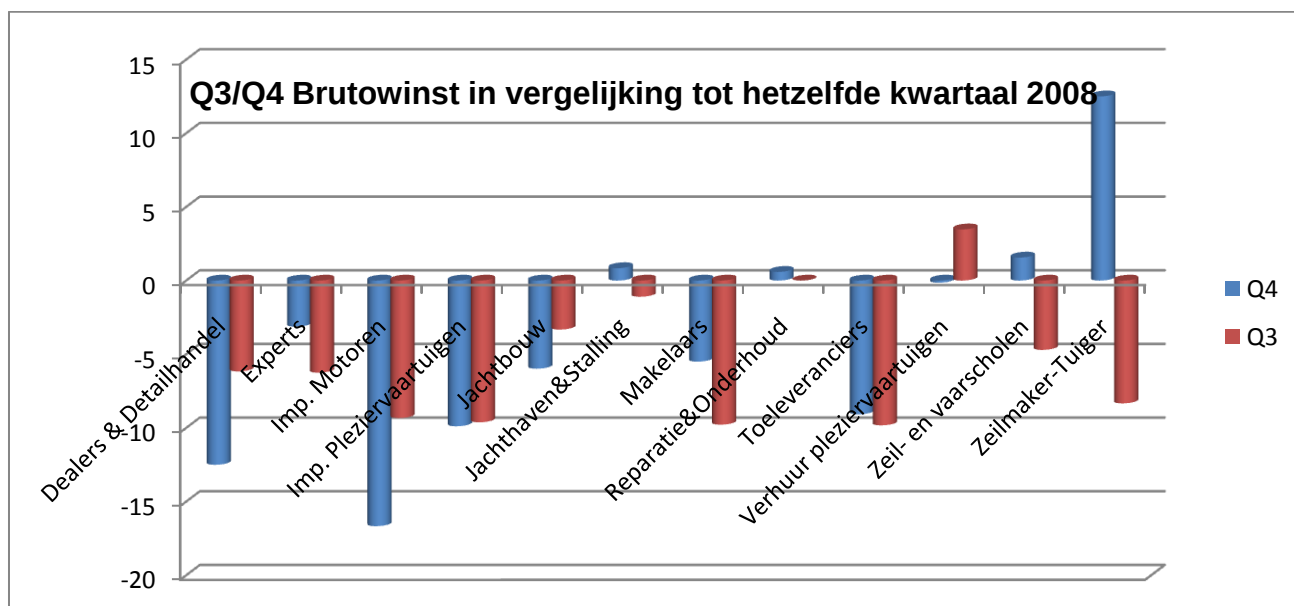
Meer bedrijven geven aan dat zij voldoende of te veel mensen in dienst hebben, het percentage voor een tekort aan personeel is in Q4 4% gedaald ten opzichte van Q3.

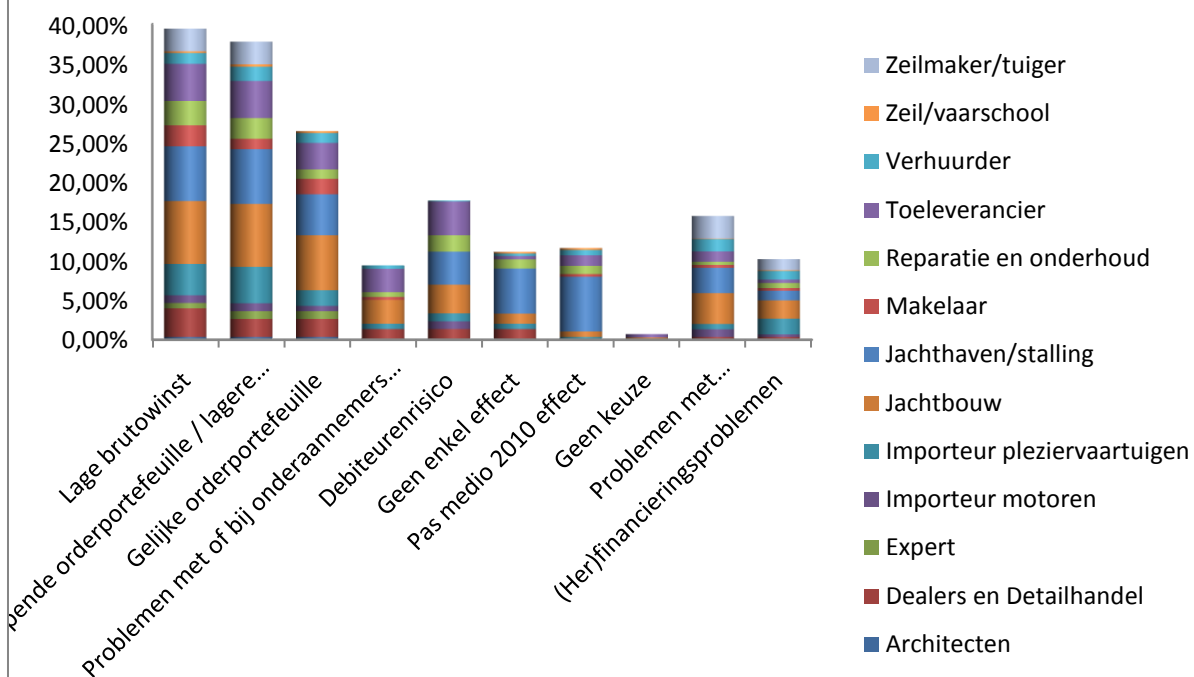
De brutowinst ten opzichte van dezelfde periode in 2008 blijft voor 25% van de leden gelijk, tegen 14% in Q3. De percentages bij de daling of de stijging van de winst zijn licht verschoven.

Daarbij lijkt het erop dat de rendementen onder druk staan bij de meeste bedrijfsgroepen, de winst moet gehaald worden met meer omzet. Enkele bedrijfsgroepen geven aan dat de omzet gelijk blijft bij lagere prijzen, daar zal extra inzet geleverd moeten worden.

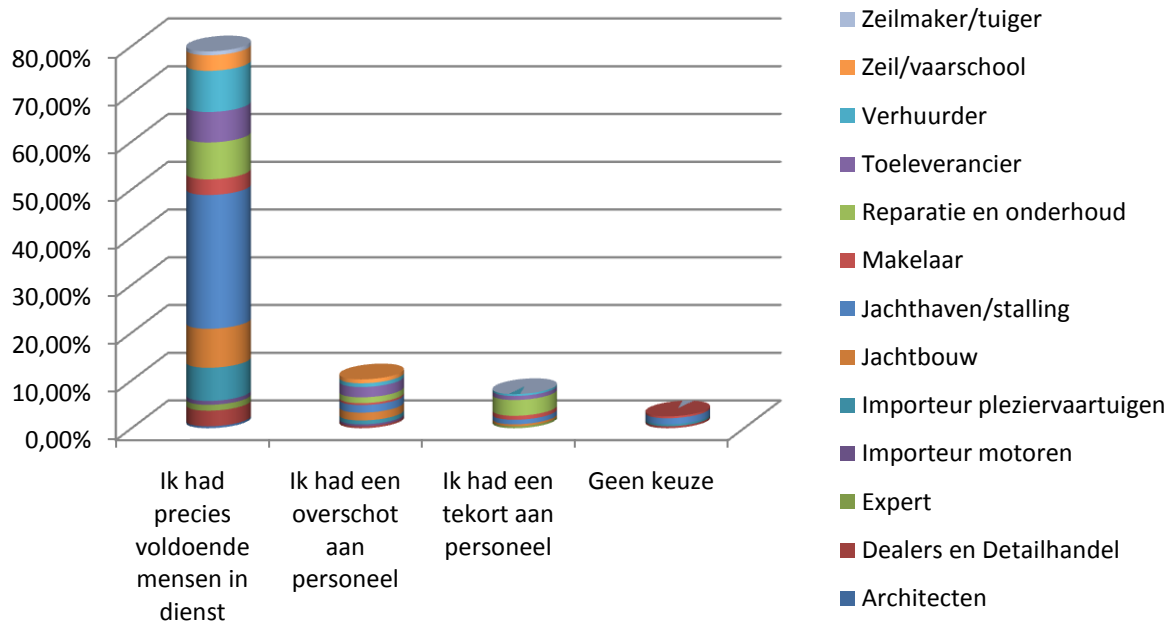
Het overgrote deel van de leden houdt de prijzen gelijk of voert een lichte (1-5%) prijsverhoging in ten opzichte van dezelfde periode in 2008. Het aantal leden dat een prijsverhoging heeft doorgevoerd is licht gestegen ten opzichte van Q3.

Onderstaande grafiek geeft per bedrijfsgroep de stijging of daling (in %) van de brutowinst aan ten opzichte van hetzelfde kwartaal in het voorgaande jaar.

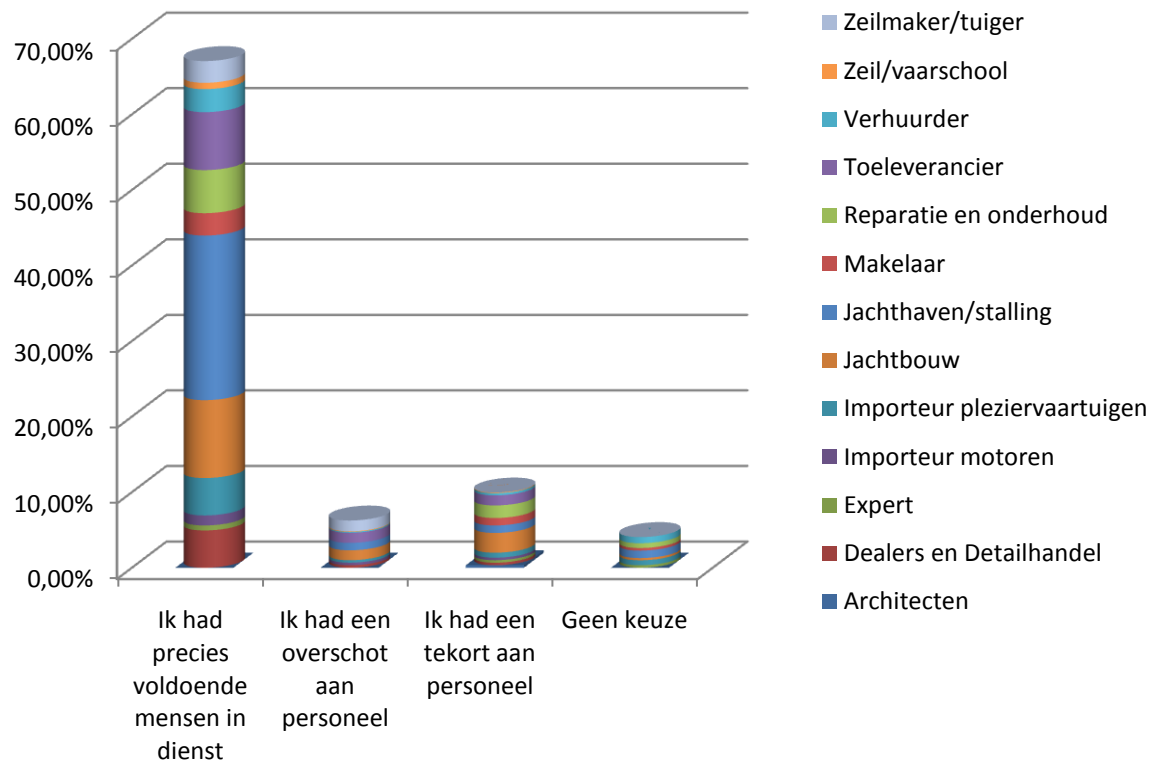


[illegible]

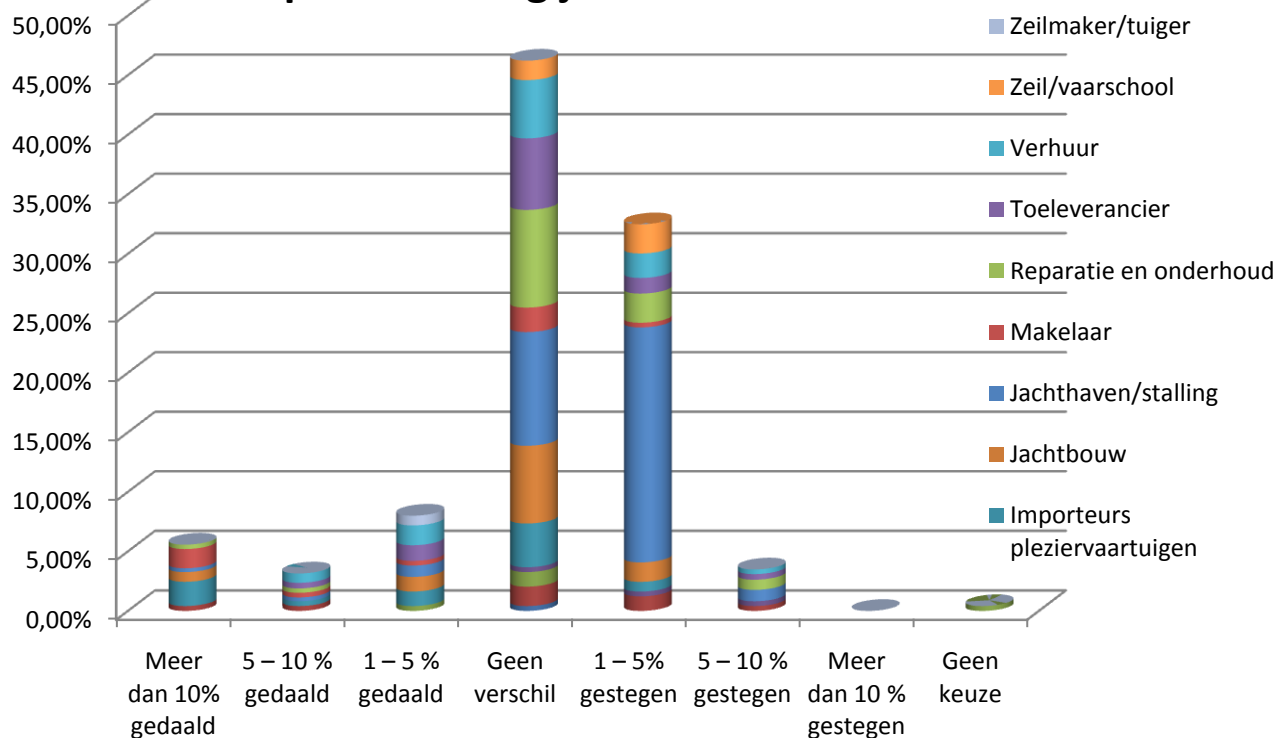
Q4 Hoe stond het in het vierde kwartaal 2009 met uw personeelsbestand?



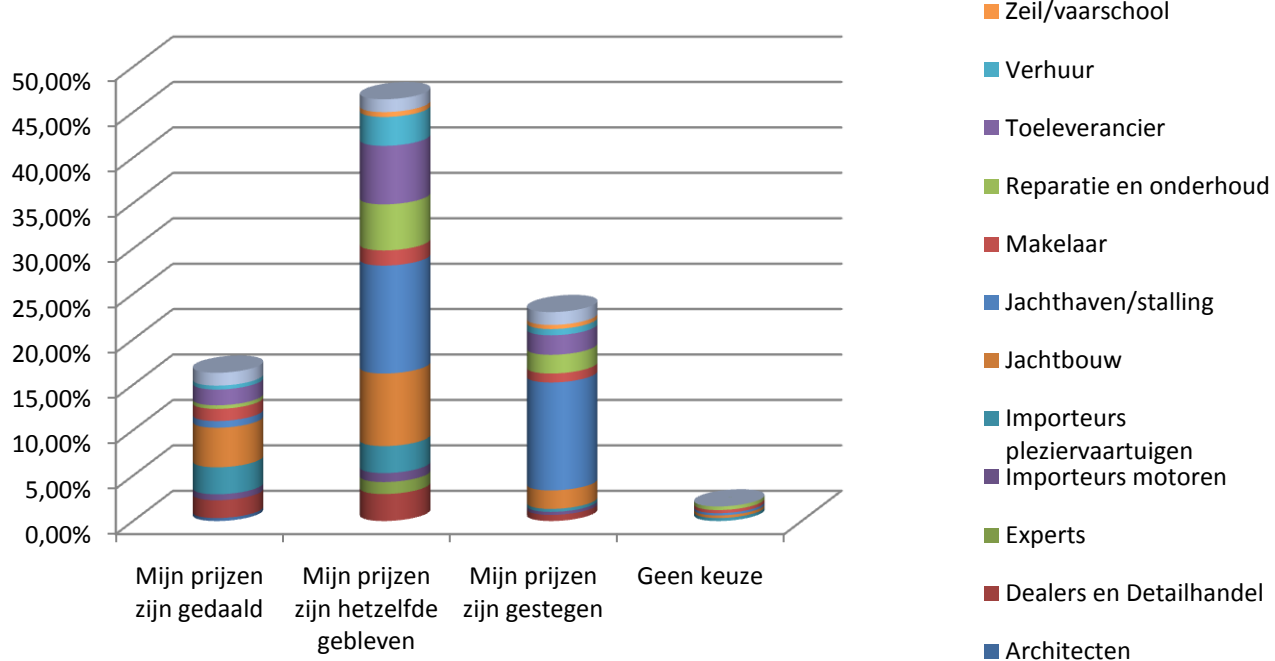
Q3 Hoe stond het in het vierde kwartaal 2009 met uw personeelsbestand?



Q4 Wat is uw huidige prijsbeleid ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar 2008?



Q3 Wat is uw huidige prijsbeleid ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar 2008?



3.1 Hoofdactiviteit: Architect

In het onderzoek heeft 1 onderneming deelgenomen met de hoofdactiviteit architect.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de architect een lagere brutowinst bij een gelijke orderportefeuille.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de architect aangeeft zijn: Bezuinigingen en uitstel van investeringen

Het personeelsbestand.

De architect geeft aan precies voldoende personeel te hebben.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is meer dan 25% gedaald.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet is tussen 10 en 25% gedaald.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden.

Het 'geheime wapen' voor de architect.

De architect geeft als geheime wapen in deze tijd aan: samenwerken, acquisitie/sales en nieuwe markten aanboren.

Wat valt op?

Het valt op dat acquisitie/sales worden genoemd om de toekomst in te gaan, terwijl eerder juist wordt bezuinigd op marketing en sales. De omzetsdaling heeft het tekort aan personeel, zoals in Q3 gerapporteerd, teniet gedaan. De omzet is minder gedaald dan de winst, waaruit blijkt dat het rendement verder onder druk is komen te staan.

3.2 Hoofdactiviteit: Dealers en detailhandel

Aan het onderzoek hebben 10 ondernemingen deelgenomen met de hoofdactiviteit dealers en detailhandel.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht een kleiner deel van de dealer/detailhandelaar verlaging van brutowinst, 50% tegen 65% in Q3. De eerder gesignaleerde problemen bij toeleveranciers zijn nu niet genoemd.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de dealer/detailhandelaar aangeeft zijn: Uitstel van investeringen. Het aandeel dat aangeeft te bezuinigen is sterk afgenomen en ook willen minder dealers/detailhandelaren samenwerken.

Het personeelsbestand.

De dealer/detailhandelaar geeft aan precies voldoende personeel te hebben (80%), slechts 10% heeft een overschot aan personeel.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is voor 40% van de dealers/detailhandelaren gedaald, waarvan de helft zelfs met meer dan 25%. Dat was in Q3 minder, en dus is de markt verslechterd. Het percentage dat een winstverhoging meldt is nihil, tegen 18 % in Q3.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De antwoorden zijn verdeeld. 10% geeft een sterke daling aan, 20% een daling tussen 10-25%, 10% een lichte daling, 10% geen verschil, 10% een lichte stijging en 10% een stijging tussen 10-25%.

Prijsbeleid.

De prijzen worden door 40% gelijk gehouden, tegen 53% in Q3. Het percentage dat de prijzen laat stijgen is van 12% naar 40% gestegen.

Het 'geheime wapen' voor de dealer/detailhandelaar.

De dealer/detailhandelaar geeft als geheime wapen in deze tijd aan: samenwerken, acquisitie/sales en nieuwe producten.

Wat valt op?

Het valt op dat het percentage dat aangeeft dat de winst verder daalt is gestegen. Ook de vooruitzichten voor de eerste 6 maanden in 2010 zijn hoog, hoewel iets minder hoog dan in Q3. De omzet verschuift binnen de respondenten, de dalingen en de stijgingen zijn even groot. Het personeelsbestand is inmiddels op niveau.

3.3 Hoofdactiviteit: Expert pleziervaartuigen

In totaal hebben er 5 ondernemingen deelgenomen met de hoofdactiviteit expert.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de expert een lagere brutowinst bij een lagere orderportefeuille (40%). 20% geeft een gelijke orderportefeuille aan, tegen 75% (!) eerder.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de expert aangeeft zijn: Bezuinigingen of nieuwe markten aanboren. 40% geeft aan geen maatregelen te nemen.

Het personeelsbestand.

60% van de experts geven aan precies voldoende personeel te hebben, 20% meldt een tekort.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is meer dan 10% gedaald voor 40% van de respondenten. 20% geeft geen verschil aan, 20% ziet de winst licht stijgen. In Q3 gaf 75% een winstdaling aan, 25% een stijging van de winst.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet is tussen 10 en 25% gedaald voor 20% van de respondenten. 20% meldt een lichte daling, 20% meldt geen verschil en 20% meldt een lichte omzetstijging.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door 60% van de experts, 20% laat de prijzen licht dalen.

Het 'geheime wapen' voor de expert.

De expert geeft als belangrijkste geheime wapen in deze tijd aan: nieuwe markten (80%). In Q3 was dit gelijkwaardig. Samenwerken, acquisitie/sales en innovatie wordt daarnaast genoemd.

Wat valt op?

Het valt op dat het positieve geluid over de nabije toekomst in Q3 in Q4 niet kon worden waargemaakt. Bij een aantal respondenten is inmiddels ook de winst en omzet gedaald ten opzichte van dezelfde periode in 2008. Een geringe prijsdaling is het gevolg.

3.4 Hoofdactiviteit: Importeur motoren

In totaal hebben er 3 importeurs van motoren deelgenomen aan het onderzoek.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de importeur motoren een gelijke brutowinst bij een gelijke orderportefeuille. Ook wordt legere winst verwacht. Het debiteurenrisico uit Q3 wordt niet meer genoemd, maar wel problemen bij toeleveranciers.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de importeur motoren aangeeft zijn: Bezuinigingen. Ook wordt meer samenwerken genoemd.

Het personeelsbestand.

De Importeur motoren geeft aan precies voldoende personeel te hebben (65%), de overige importeurs hebben mensen over.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is meer dan 25% gedaald voor 33%, met 10-25% voor 33% en 1-10% gedaald voor 33%. Geen importeur motoren verwacht gelijke of hogere winst. In Q3 meldde enkele importeurs nog wel een winststijging.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet is meer dan 25% gedaald voor 33%, en met 10-25% voor ook 33%. De laatste 33% meldt daarentegen een omzetstijging.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden voor 33%, de overigen melden een prijsstijging. Dit wijkt niet significant af van Q3.

Het 'geheime wapen' voor de importeur motoren.

De importeur motoren geeft als geheime wapen in deze tijd aan: Innovatie, efficiëntere productie en nieuwe producten. Andere opties zijn samenwerken en acquisitie.

Wat valt op?

Het valt op dat problemen bij toeleveranciers worden verwacht. De fabrikanten kunnen mogelijk niet aan de vraag voldoen! Winstdaling wordt verwacht, de positieve reacties in Q3 zijn in Q4 niet gemeld. Wel neemt bij een aantal respondenten de omzet toe en ook worden de prijzen (licht) opgehoogd, klaarblijkelijk staan daar de marges echter onder druk.

3.5 Hoofdactiviteit: Importeur vaartuigen

In totaal hebben er 20 ondernemingen deelgenomen met als hoofdactiviteit importeur vaartuigen.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de importeur vaartuigen een lagere brutowinst bij een krimpende orderportefeuille. Het percentage dat dit scenario meldt is echter wel lager. 20% verwacht zelfs een hogere orderportefeuille, tegen 0% in Q3.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de importeur vaartuigen aangeeft zijn: Bezuinigingen en uitstel van investeringen.

Het personeelsbestand.

De importeur vaartuigen geeft aan precies voldoende personeel te hebben.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

Het percentage dat meer dan 25% winstdaling meldt is opgelopen van 20% in Q3 tot 35% in Q4. De respondenten die nog licht positief waren in Q3 zijn verminderd in Q4.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet is gedaald voor meer dan de helft van de importeurs vaartuigen, verdeeld van licht tot fors (>25%). Een derde geeft gelijke of licht gestegen omzet weer, de rest weet het nog niet.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door bijna de helft. Iets minder dan de helft geeft een prijsdaling aan, slechts 10% meldt een stijging van 1-5%. Dit is gelijk aan Q3.

Het 'geheime wapen' voor de importeur vaartuigen.

De importeur vaartuigen geeft als geheime wapen in deze tijd aan: nieuwe producten en nieuwe markten. Verder worden vrijwel alle opties gemeld, dat is gelijk aan Q3.

Wat valt op?

Het valt op dat de winstdaling voor meer respondenten een feit is geworden dan in Q3. Tevens is een omzetsdaling gemeld. Slechts een klein percentage meldt positieve cijfers. Voor de komende 6 maanden zien enkele respondenten wel lichtpuntjes, het merendeel bereidt zich voor op dalende cijfers.

3.6 Hoofdactiviteit: Jachtbouw

In totaal hebben er 25 ondernemingen deelgenomen met de hoofdcategorie jachtbouw.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht 44% van de jachtbouwers een gelijke brutowinst bij een gelijke orderportefeuille. Het aantal dat een lagere winst verwacht is gehalveerd.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De jachtbouwer noemt alle mogelijke maatregelen. De bezuinigingen worden minder (36%) gemeld dan in Q3 (52%).

Het personeelsbestand.

De jachtbouwer geeft aan precies voldoende personeel te hebben. 16% meldt een overschot, slechts een enkeling heeft een tekort.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is voor 36% gelijk gebleven, tegen 14% in Q3. Het percentage dat een daling meldt is gelijk gebleven, maar de groep die meer dan 25% daling meldt is gestegen van 5 naar 20%.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet is gelijk aan de gerapporteerde winst.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door 64% van de bouwers, tegen 55% in Q3. Het percentage dat de prijzen laat dalen is iets afgenomen.

Het 'geheime wapen' voor de jachtbouwer.

De jachtbouwer geeft als belangrijkste geheime wapen in deze tijd aan: Efficiënter productieproces (48%). De andere opties worden allemaal gemeld, met als belangrijkste : Samenwerken.

Wat valt op?

Het valt op dat de winst in Q4 voor een grotere groep meer dan 25% is gedaald dan in Q3. Daarentegen is het aantal bouwers gestegen die een gelijke winst meldt. Het aantal respondenten dat een gelijke winst verwacht in de eerste helft van 2010 is met 44% groot.

3.7 Hoofdactiviteit: Jachthavens en stalling

In totaal hebben er in deze hoofdactiviteit 78 ondernemingen deelgenomen.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwachten de havens een gelijke brutowinst (44%) bij een gelijke orderportefeuille (14%). 20% verwacht een debiteurenrisico.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de havens aangeven zijn: uitstel van investeringen (34%). 35% acht maatregelen niet noodzakelijk.

Het personeelsbestand.

De havenmeester geeft aan precies voldoende personeel te hebben (88%).

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is voor 14% licht gedaald, 36% geeft geen verschil met 2008 aan en 26% verwacht een lichte stijging. Een daling van meer dan 10% wordt door 9 % verwacht, een stijging met meer dan 10% wordt door 4% gemeld.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet vertoont een gelijke trend met de winst.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door een derde van de respondenten. Vrijwel alle overigen laten de prijzen stijgen met 1 tot 5 %.

Het 'geheime wapen' voor de havens en stallingbedrijven.

De havens en stallingbedrijven geven als geheime wapen in deze tijd aan: Investeren (36%) en samenwerken (27%). De investeringen worden door 9% meer bedrijven gemeld dan in Q3.

Wat valt op?

Het valt op dat de havens hun prijzen durven te handhaven of zelfs te laten stijgen. De winst en omzet zijn stabiel, de effecten van economisch tij zijn klein in vergelijking met andere bedrijfspgroepen. Havens en stallingbedrijven vinden dat ze weer moeten investeren.

3.8 Hoofdactiviteit: Makelaar

In totaal hebben er 12 ondernemers deelgenomen met de hoofdactiviteit makelaar.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de makelaar een gelijke of hogere brutowinst bij een gelijke orderportefeuille. Dit is positiever dan in Q3, waar men uitging van een gelijke orderportefeuille met lagere winst.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de makelaar aangeeft zijn: Bezuinigingen en samenwerken. Het aanboren van nieuwe markten wordt minder genoemd dan in Q3.

Het personeelsbestand.

67% van de makelaars geeft aan precies voldoende personeel te hebben. 17% meldt een tekort.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is meer dan 25% gedaald voor een kwart van de makelaars tegen 31% in Q3. Daarbij geeft 8% een lichte daling aan tegen 23% in Q3, de percentages die aangeven dat ze dezelfde winst (17%) of meer winst (25%) zijn gestegen ten opzichte van Q3.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet vertoont eenzelfde beeld als de winst.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door 42%, de overige respondenten geven een daling aan.

Het 'geheime wapen' voor de makelaar.

De makelaar geeft als geheime wapen in deze tijd aan: acquisitie/sales en nieuwe markten aanboren, beiden met 50%. Dat is overeenkomstig Q3.

Wat valt op?

Het valt op dat de makelaar positief is over begin 2010. Wellicht dat daarom enkele makelaars ook aangeven dat ze personeel willen werven. De omzet en winst zijn voor de meeste makelaars verbeterd, maar wel met lagere prijzen.

3.9 Hoofdactiviteit: Jachtservice

In totaal hebben er in deze categorie 30 ondernemers deelgenomen.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwachten de ondernemers in de jachtservice een gelijke brutowinst (37%) bij een gelijke orderportefeuille (27%). Het percentage dat lagere winst en omzet aangeeft is gedaald van 39% in Q3 naar 23% in Q4.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

40% van de servicebedrijven neemt geen maatregelen. Alle andere maatregelen worden daarnaast door de overigen genoemd.

Het personeelsbestand.

De jachtservice geeft aan precies voldoende personeel te hebben, 63%. Daarnaast heeft 27% een tekort.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is voor 23% hetzelfde gebleven, overeenkomstig Q3. De overige respondenten melden sterke en lichte dalingen en ook sterke en lichte stijgingen.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet laat een zelfde verdeling zien als de winst, maar iets positiever. 23% geeft een lichte omzetstijging aan.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door 67%. 27% laat de prijzen stijgen.

Het 'geheime wapen' voor de jachtservice.

De jachtservice geeft als geheime wapen in deze tijd aan: Efficiënter productieproces. samenwerken, innovatie en investeren worden daarnaast genoemd.

Wat valt op?

Het valt op dat met meer omzet de winst wordt behaald die overeen komt met vorig jaar. Het aandeel dat een moeilijke start van 2010 verwacht is minder groot dan in Q3, maar nog steeds substantieel. De meesten nemen geen maatregelen, wellicht doordat er meer omzet gedraaid moet worden. De rendementen staan onder druk.

3.10 Hoofdactiviteit: Toeleveranciers

In totaal hebben er in deze categorie 23 ondernemers deelgenomen.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de toeleverancier een gelijke brutowinst bij een gelijke orderportefeuille. Het risico voor debiteuren is onveranderd hoog. Opvallend is dat 18% een lagere winst verwacht, tegen 46% in Q3.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de toeleverancier aangeeft zijn: Bezuinigingen en nieuwe afzetmarkten.

Het personeelsbestand.

De toeleverancier geeft aan precies voldoende personeel te hebben, 68%. 23 % meldt een overschot, ten opzichte van 13% in Q3.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is meer dan 25% gedaald voor 18%. 18% meldt een winstdaling tussen 10 en 25%, 18% meldt een winstdaling tot 10%. 19% van de toeleveranciers ziet de winst stijgen.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet is tussen meer dan 25% gedaald voor 23% van de toeleveranciers. 18% meldt een daling tussen 10 en 25%. 23% ziet de omzet stijgen.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door tweederde. De overigen geven een lichte daling of stijging aan, overeenkomstig Q3.

Het 'geheime wapen' voor de toeleverancier.

De toeleverancier geeft als geheime wapen in deze tijd aan: Innovatie en nieuwe markten aanboren.

Wat valt op?

Het valt op dat de verwachtingen voor de komende 6 maanden positiever zijn dan in Q3. Daarentegen zijn de resultaten op dit moment nog niet positief, er wordt meer overschot in het personeelsbestand gemeld, de omzet daalt voor de meeste toeleveranciers en de winst daalt nog iets forser.

3.11 Hoofdactiviteit: Jachtverhuur

In totaal hebben er 24 verhuurders deelgenomen aan het onderzoek.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de verhuur een gelijke brutowinst bij een gelijke orderportefeuille. Het percentage dat een lagere winst verwacht is gedaald van 32% in Q3 naar 21% in Q4.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de jachtverhuurder aangeeft zijn: Bezuinigingen en meer samenwerken.

Het personeelsbestand.

De verhuur geeft aan precies voldoende personeel te hebben, 88%.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is voor 25% gelijk, tegen 7% in Q3. Er wordt meer winstdaling gerapporteerd, 34% tegen 26% in Q3.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet blijft voor een derde van de verhuurders gelijk. 20% ziet de omzet dalen, 43% ziet het stijgen.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn hetzelfde gehouden door de helft van de verhuurders. Een kwart brengt de prijzen omlaag, tegen 10% in Q3.

Het 'geheime wapen' voor de verhuur.

De verhuurders geven als geheime wapen in deze tijd aan: samenwerken en acquisitie/sales. Innovatie, nieuwe producten en nieuwe markten worden ook veel genoemd.

Wat valt op?

Het valt op dat acquisitie/sales worden genoemd om de toekomst in te gaan, terwijl eerder juist wordt bezuinigd op marketing en sales. De winststijging in Q3 is teruggevallen naar gelijke of minder winst in Q4. Daarbij wordt aangetekend dat er wel meer omzet is gemaakt, dus de rendementen zijn laag. Dat wordt bevestigd doordat meer verhuurders de prijzen laten dalen dan in Q3.

3.12 Hoofdactiviteit: Zeil / vaaropleidingen

In totaal zijn er 10 ondernemers in deze activiteit die hebben gereageerd.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht 30% van de opleidingen een gelijke brutowinst en 20% een lagere brutowinst. De orderportefeuille krimpt bij 30% en zal gelijk blijven bij 20%.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

30% van de opleidingen neemt geen maatregelen, de overigen geven alle opties aan.

Het personeelsbestand.

De opleidingen geven aan precies voldoende personeel te hebben. 20% heeft een overschot, niemand meldt een tekort.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is voor 30% gelijk en voor 30% gestegen met 1-10%. Ten opzichte van Q3 is dit significant beter, toen meldde de helft een daling.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet is voor 40% gestegen met 1-10%. 20% meldt een omzetsdaling.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn gestegen bij 60%, de overigen houden dezelfde prijzen aan.

Het 'geheime wapen' voor de opleidingen.

De opleidingen geven als geheime wapen in deze tijd aan: acquisitie/sales (50%).

Wat valt op?

Het valt op dat de verwachtingen voor 2010 iets positiever zijn dan in Q3. En met reden, de winst is voor de meerderheid gelijk of gestegen, en ook de omzet stijgt of blijft gelijk voor de meerderheid. De opleidingen voeren een positief prijsbeleid.

3.13 Hoofdactiviteit: Zeilmaker, Stoffeerder en tuiger

In totaal heeft er 1 ondernemer in deze activiteit deelgenomen.

Verwachting voor de komende 6 maanden.

De komende 6 maanden verwacht de zeilmaker/stoffeerder/tuiger een hogere orderportefeuille.

Genomen maatregelen of te nemen maatregelen.

De maatregelen die de zeilmaker/stoffeerder/tuiger aangeeft zijn: Bezuinigingen

Het personeelsbestand.

De zeilmaker/stoffeerder/tuiger geeft aan precies voldoende personeel te hebben.

De brutowinst in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De brutowinst is voor de respondenten licht gestegen.

De omzet in dit kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal in 2008.

De omzet houdt dezelfde cijfers aan als de winst.

Prijsbeleid.

De prijzen zijn overwegend licht gedaald.

Het 'geheime wapen' voor de zeilmaker/stoffeerder/tuiger.

De zeilmaker/stoffeerder/tuiger geeft als geheime wapen in deze tijd aan: innovatie, samenwerken, acquisitie/sales en nieuwe producten.

Wat valt op?

Het valt op dat acquisitie/sales worden genoemd om de toekomst in te gaan, terwijl eerder juist wordt bezuinigd op marketing en sales. De omzet en winst stijgen licht bij dalende prijzen, er zullen dus meer uren gewerkt moeten worden om dezelfde omzet te houden. In Q3 werden er meer prijsdalingen gemeld. De vooruitzichten worden positief ingeschat.

4. Tot Slot

HISWA Vereniging zal voorlopig de conjunctuurenquête elk kwartaal uitzetten en rapporteren. Na de derde editie, over het eerste kwartaal van 2010 zullen sommige uitkomsten grafisch weergegeven kunnen worden.

In de loop van 2010 zullen de uitkomsten van de conjunctuurenquêtes worden gematched met andere statistiekrapporten, zo mogelijk zal een brancherapport kunnen worden opgemaakt.

Indien u de precieze percentages van de eerdere enquêtes wenst in te zien, neemt u dan contact op met HISWA Vereniging.
