

Interessante trends en ontwikkelingen in uw branche? In samenwerking met onze kennispartners willen wij u hiervan graag op de hoogte houden.

Wat leest u in deze branchenieuwsbrief?

1. Actuele branchecijfers: duurzaamheid en innovatie maken het verschil
2. Interview: omzet stijgt, rendement daalt
3. Tips voor u

## **Duurzaamheid en innovatie maken het verschil**

*Kansen en bedreigingen in de logistiek*

Gezien de aanhoudende prijsdruk zetten veel logistieke bedrijven voor 2019 vooral in op efficiënter werken. Volgens Roger van Straaten van TLN is daar echter niet de grootste winst te behalen. “Je kunt denken aan digitale vrachtbrieven om de inzetbaarheid van mensen en middelen efficiënter te maken, maar het gaat daarnaast om innovatie en verduurzaming.”

Voorbeelden van innovatie en duurzaamheid zijn alternatieve brandstoffen, elektrisch vervoer, het intelligente gebruik van data of vrachtwagens zonder chauffeur. “We zien een aantal koplopers, die veel bezig zijn met innovatie en verduurzaming. En een deel dat nog minder ver is daarin”, aldus Van Straaten.

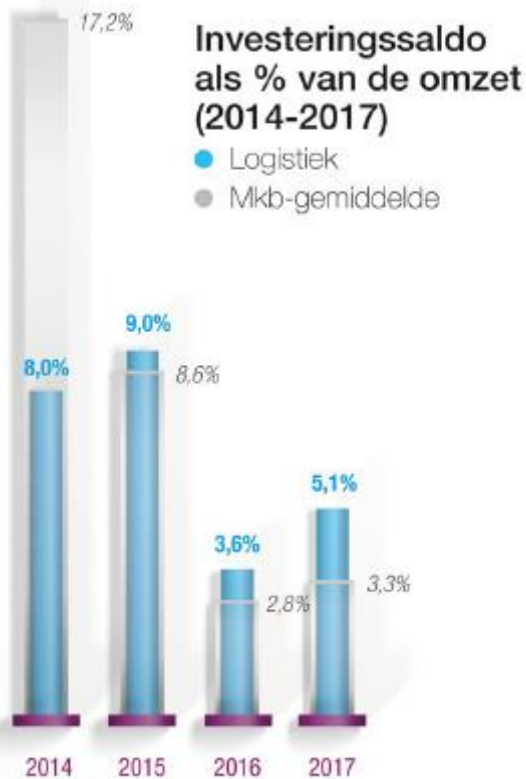
### **Zorg voor de juiste partners**

Manfred Kindt van Panteia ziet daarnaast ook kansen in samenwerking. “Je kunt met technologie het verschil maken, maar dan moet je wel weten waarin je precies moet investeren. De echte innovaties komen van buiten de logistieke branche, dus moet je als vervoerder zorgen dat je ook daar de juiste partners om je heen verzamelt.”

### **Zorgelijke ontwikkelingen**

De logistieke sector heeft het klimaat mee: de economie groeit, ook in de landen om ons heen, en de handel floreert. De bedrijvigheid in de branche is dan ook toegenomen, maar dat maskeert zorgelijke ontwikkelingen. Vervoerders hebben te maken met sterk stijgende kosten en personeelstekorten. Het rendement staat daardoor stevig onder druk.

Het is zaak dat vervoerders in gesprek gaan met opdrachtgevers over wat een redelijke vergoeding is, aldus Van Straaten. “Zowel de brandstof- als de loonkosten zijn in 2018 fors gestegen, zelfs sterker dan de toename van de vrachtprijzen. Voor het eerst in vier jaar dalen de winsten als gevolg van de hogere kosten. Gezien de sterke bedrijvigheid zou je verwachten dat het in de branche goed gaat, maar het tegenovergestelde is het geval”, zo zegt hij.



### Investeringen

Het investeringsaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringsvolume) is in 2017 toegenomen ten opzichte van een jaar eerder. Logistieke ondernemers hebben duidelijk meer geïnvesteerd en minder gedesinvesteerd.

### Kredietwaardigheid

De kredietwaardigheid is in de logistieke branche licht gedaald, zo blijkt uit het nieuwe SRA-rapport '2019 in Zicht, de verwachtingen van Nederlandse ondernemingen'. De analyse van SRA-BiZ laat zien dat het percentage logistieke ondernemers dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1) is afgenomen van 82,4 in 2016 naar 80,2 in 2017. Dit cijfer is nu in lijn met het mkb-gemiddelde, dat wel toenam (van 78,7% naar 80,1%). De verlaging van de kredietwaardigheid in de logistiek heeft te maken met de bovengemiddelde investeringen in materieel.

## INTERVIEW

### 'Omzet stijgt, rendement daalt'

**Ondanks de omzetstijging die is ingezet, lopen de rendementen terug. Dat is de grote uitdaging waar transportondernemingen voor staan. Het wegtransport heeft het druk, maar moet nog steeds scherp calculeren.**

"De omzet en het volume bij transport en logistiek stijgen, maar de kosten, met name voor lonen en brandstof, ook. Omdat niet alle kosten worden doorberekend, zijn de marges krap", zegt Machiel Bode van ING. De omzetstijging wordt niet vertaald in hogere prijzen. "Vooral de transportvraag vanuit de retail door de groeiende e-commerce en de bouw neemt toe, maar daar staat tegenover dat de kosten toenemen. Nedcargo en Waberer hebben dit ondervangen door eerder een verhoging van de tarieven door te voeren."

### Logistieke dienstverlening

Volgens Bode was de logistieke dienstverlening jarenlang een groeisector en groeide die harder dan de sector in zijn totaliteit. "Drivers zijn containeroverslag en e-commerce, maar we zien ook hier dat de rendementen kleiner worden. De laatste tijd is de groei gemiddeld. Je moet in deze tijd als bedrijf kiezen voor extra omzet tegen de juiste prijs en scherp sturen op efficiency, beladingsgraad en bezettingsgraad."

### Verwachting economische groei 2019

Het ING Economisch Bureau verwacht voor de Nederlandse economie in 2019 een groei van 2,0% tegenover 2,8% in 2018. "De Nederlandse economie is nog niet klaar met groeien, hoewel de groei in 2019 wel afneemt. Nagenoeg alle sectoren groeien, maar dat gaat veelal in een lagere versnelling dan

dit jaar. Vooral de krapte op de arbeidsmarkt zet een rem op een verder toenemende productie, maar gaat voor werkenden wel gepaard met een hogere loonstijging. De economie zal dus ook in 2019 blijven groeien, onder meer door een toename van de export van 3,1%, een consumptiegroei van 2,0% en investeringen van 3,2%. Het totale volume van transport en logistiek groeit hierdoor in 2019 naar verwachting met 2,0% tegenover 3,5% in 2018, met de logistieke dienstverleners en het wegtransport aan kop”, aldus Bode.

### **Cao en loondoorbetalingsregeling vakantie**

De rendementen stijgen dus niet mee met de omzetontwikkeling. Een belangrijke ontwikkeling die ook de Branche-expertgroep Logistiek van SRA signaleert en monitort. De toegenomen bedrijvigheid is positief, maar veel ondernemers houden onvoldoende rekening met het effect van de verwachte loonkostenstijging. De nieuwe cao die per 1 januari is ingegaan, heeft een veel grotere impact dan ondernemers denken, onder meer door de nieuwe loondoorbetalingsregeling tijdens vakantiedagen waarbij chauffeurs aanspraak kunnen maken op overuren en toeslagen.

### **Brandstofclausule**

Een andere belangrijke kostenpost is de brandstof; samen met de personeelskosten maken deze bijna 70% van de totale kosten uit. Deze kosten stijgen eveneens. Als transportondernemer kun je dit voor een deel ondervangen door een brandstofclausule op te nemen in het contract met je klant, aldus de branche-expertgroep. Bijkomende risico's zijn de gevolgen van de Duitse groei die onlangs neerwaarts is bijgesteld en de onzekerheden rondom de Brexit.

### **Kloof tussen bedrijven groter**

Bode ziet dat de professionele kloof tussen bedrijven inmiddels groter wordt. “Het lijkt erop dat proactieve bedrijven beter presteren. Zij kunnen klanten optimaal bedienen met het beste rendement. Als je kijkt naar de Top 100 van transportbedrijven, dan is het verschil tussen de onderste bedrijven en de koplopers veel groter geworden. Als ondernemer zul je dan ook positie moeten kiezen: ga ik voor de laagste prijs, of voor ‘customer intimacy’: flexibele oplossingen, maatwerk en specialisme.

### **Belang van specialisatie**

De kostendruk is hoog, want opdrachtgevers willen de laagste prijs. Grote transportondernemingen weten nauwgezet vanuit Management Transport Systemen de beladings- en bezettingsgraad, zijn in staat om voor- en nacalculaties te doen en hebben grote volumes om eventueel tegenvallende kosten op te vangen. Ondernemingen met vijftien tot twintig auto's moeten hun rendement strak onder controle houden, zeker nu de kosten voor personeel en brandstof verder stijgen. Een kans voor deze groep is om zich in een niche te specialiseren. Bijvoorbeeld gespecialiseerd kraanvervoer. Flexibiliteit voor de klant is dan de belangrijkste toegevoegde waarde.

### **Samenwerking in de keten**

Naast het sturen op rendement is samenwerking in de keten een belangrijke kans. Denk aan ladingbundeling, samenwerking met andere schakels of ketenverkorting en multimodaliteit, waarbij verschillende soorten vervoersmiddelen worden gebruikt voor één transport. Door dat zo efficiënt mogelijk te doen kan CO2-uitstoot worden beperkt, en kunnen transporteurs tijd en kosten besparen. Het percentage leegrijden moet zoveel mogelijk worden beperkt. Door te denken in ketens en netwerken krijg je een efficiënter en duurzamer transport. Neem bijvoorbeeld het terminalvervoer. Secundaire depots zorgen voor een betere aanvoer vanaf de havens en hiermee voor een optimale beladingscapaciteit.

## TIPS VOOR U

### Tip 1: Brexit-voucher? Vraag hem aan!

Doet u zaken met het Verenigd Koninkrijk en blijkt dat uw onderneming te maken krijgt met de gevolgen van de Brexit? Dan is er de Brexit-voucher die u helpt zich hierop voor te bereiden. Vraag hem aan!

Met de voucher krijgt u subsidie voor advies over alternatieve markten en de gevolgen van de Brexit voor uw onderneming. U krijgt u een vergoeding van 50% van de werkelijk gemaakte kosten, tot een maximum van € 2.500 exclusief btw. Er zijn voorwaarden voor het verkrijgen en aanvragen van een Brexit-voucher.

#### Let op!

De voucher is zes maanden geldig. Dat betekent dat de activiteiten waarvoor de voucher is verstrekt binnen deze periode moeten plaatsvinden. Deze geldigheidsduur kan op verzoek eenmalig worden verlengd met maximaal zes maanden. De voucher is niet overdraagbaar.

#### De eerste stap: de Brexit Impact Scan

De eerste stap is om te kijken of uw bedrijf geraakt gaat worden door de Brexit en wat de gevolgen daarvan zijn. Denkt u daarbij aan vragen over onder meer import en export, transport, het gebruik van digitale diensten en toeleveranciers. Heeft u bijvoorbeeld nagedacht over dataopslag? Is de host van uw site in de VK gevestigd? Door het invullen van de Brexit Impact Scan op de site [www.brexitloket.nl](http://www.brexitloket.nl) (een initiatief van de Rijksoverheid) kunt u de gevolgen in kaart brengen. Als blijkt dat uw bedrijf door de Brexit wordt geraakt en u verrassingen wilt voorkomen, kunt u een Brexit-voucher aanvragen.

#### Wie kan een voucher aanvragen?

U kunt een Brexit-voucher aanvragen:

- als u een Nederlandse mkb-onderneming heeft. Ondernemingen op Bonaire, Sint Eustatius, Aruba, Curaçao en Sint Maarten zijn uitgesloten
- als u bestaande economische belangen heeft in het Verenigd Koninkrijk (Engeland, Schotland, Wales en Noord-Ierland)

#### Waarvoor is de voucher?

U kunt de Brexit-voucher aanvragen voor:

- advies over alternatieve markten voor de export en/of invoer van goederen en diensten
- het identificeren van gevolgen voor de onderneming op het terrein van logistiek of het vrij verkeer van werknemers, goederen en diensten

#### Let op!

De eigen tijd die u besteedt aan het adviestraject wordt niet door de voucher vergoed. Reis- en verblijfskosten komen ook niet voor vergoeding in aanmerking.

#### Voorwerk

Voordat u een aanvraag voor een voucher gaat indienen, moet u voorwerk verricht hebben. Bij uw aanvraag moet u een cv van de adviseur of externe deskundige en een gespecificeerde offerte voegen.

#### Tip!

Wij hebben u op hoofdlijnen verteld wanneer u een Brexit-voucher kunt aanvragen. Bent u van plan een Brexit-voucher aan te vragen en wilt u daar meer van weten? Kijk dan op [rvo.nl](http://rvo.nl). U kunt ook contact met ons opnemen.

## **Tip 2: Bonus of loon, wat is wijsheid?**

Goed personeel is schaars, ook in de transportbranche. Voor een goede werknemer wilt u dus best wat extra betalen. Dus extra loon erbij, of misschien een bonus? Wat zijn de voor- en nadelen?

### **Doorwerking naar de toekomst**

Een salarisverhoging werkt door naar de toekomst. Een bonus niet. Geeft u bijvoorbeeld iemand met een brutojaarsalaris van € 30.000 er nu 3% loon bij en volgend jaar weer, dan is het loon in 2020 € 31.827. Geeft u nu in plaats van 3% meer loon een bonus en pas volgend jaar weer 3% meer loon, dan bedraagt het loon in 2020 € 30.900.

### **Let op!**

Dit verschil werkt ook door naar bijvoorbeeld de premies werknemersverzekering en Zvw.

### **Toeslagen**

Heeft een werknemer recht op één of meer toeslagen, dan werkt een hoger loon ook hierop door. Dit kan betekenen dat de werknemer gekort wordt op zijn toeslag of zelfs zijn toeslag mist. Dit geldt ook voor een bonus, maar alleen in het jaar van uitbetalen. Afhankelijk van de situatie kan een eenmalige bonus daarom voordeliger voor de werknemer en werkgever uitpakken dan een salarisverhoging.

### **Bonus via werkkostenregeling**

Als u de bonus via de werkkostenregeling uitkeert, heeft dat meerdere voordelen. De bonus blijft voor de werknemer onbelast en werkt niet door in zijn toeslagen.

Voor u blijft de bonus onbelast als u in het jaar in totaal aan al uw werknemers niet meer aan vergoedingen en verstrekkingen uitgeeft dan 1,2% van uw loonsom. Bij overschrijding van deze grens betaalt u 80% eindheffing. Dit lijkt veel, maar is vaak voordeliger dan wanneer u hetzelfde bedrag via het loon betaalt.

### **Let op!**

Een bonus via de werkkostenregeling mag niet meer dan 30% afwijken van wat gebruikelijk is. Om gesteggel over kleine bedragen te voorkomen, doet de fiscus hierover niet moeilijk als u in totaal in een jaar aan een werknemer niet meer dan € 2.400 uitgeeft aan vergoedingen en verstrekkingen.