

ECONOMISCH DOSSIER

2020



New Users ▼ -2.27%



ANALYTICS

AUTOMA

INHOUD

CLOUD COMPUT

SYSTEM INTEGRATION

01 Voorwoord _____ 3

02 Who's who? _____ 8

03 Macro-economische situatie _____ 14

04 De sectie Burgerlijke Bouw _____ 20

05 De sectie Generatoren _____ 29

06 De sectie Lift-Trucks _____ 33

INDUSTRY

4.0

INDUSTRIAL REVOLUTION

SMART TECHNOLOGY

NEW BUSIN

+47%



Sep Oct Nov Dec

01

VOORWOORD



01

VOORWOORD

HOE LANG NOG?

In mijn voorwoord vorig jaar schreef ik letterlijk dat de hamvraag ongetwijfeld werd, hoe lang het nog ging duren. Eigenaardig genoeg weet iedereen automatisch wat ik met 'het' bedoel. Er is immers maar één thema dat bijna iedereen – zelfs op mondiale schaal – bezig houdt. Ik hoef het niet eens te benoemen.

Wat deze gezondheids crisis extra lastig maakt, is het feit dat van zodra we denken dat we een patroon gevonden hebben in het gedrag van dit vervelende beestje, er onmiddellijk wel een ander fenomeen opduikt dat dit patroon doorprijkt en soms zelfs helemaal omkeert. Sommigen raken gemakkelijk besmet, anderen helemaal niet. Sommigen belanden op de afdeling intensieve zorgen of overlijden zelfs, anderen merken amper dat ze symptomen hebben. Eerst trof het vooral ouderen, nu zijn er ook jongere zieken. Eerste golf, tweede golf, derde golf, ... het houdt maar niet op. En wie van ons durft met het hand op het hart zeggen, dat hij er zeker van is dat er geen vierde, vijfde, misschien

wel zesde golf gaat komen? De recente evolutie met allerhande virusvarianten die zich nét een beetje anders gedragen en vooral besmettelijker zijn, sturen ons telkens een eind terug. Het lijkt wel op een ganzenbord, waar we telkens op een vakje terecht komen met de opdracht "ga 3 plaatsen terug".

Vaccinatie zal ons moeten redden om terug naar een enigszins normale situatie te kunnen komen. En hoewel er af en toe al gesuggereerd wordt dat er nieuwe varianten zoals de Indische verschijnen, waarvoor vaccinatie minder goede bescherming biedt, ben ik er persoonlijk van overtuigd dat vaccinatie in ieder geval ons voldoende zal beschermen om terug de meeste dingen te kunnen gaan doen, zoals voor de crisis.

En zo zijn we onvermijdelijk beland bij de vraag waarmee we gestart zijn: "Hoe lang nog?" Vanaf wanneer zullen er voldoende mensen gevaccineerd zijn om terug fysiek in contact te kunnen komen met meerdere

mensen. Want dat er daar een grote nood aan is, dat is zeker.

Om in het thema van de bordspellen te blijven (die trouwens in lockdown tijden terug aan populariteit hebben gewonnen), denk ik dat 'Mens Erger Je Niet' nog de beste raad, is die we aan een aantal mensen moeten geven. Met de eindstreep in zicht zouden we nog even moeten kunnen volhouden.

Zoals elke crisis is ook deze er één waar we een aantal zaken hebben kunnen leren. Digitalisering van een aantal processen is versneld doorgevoerd, omdat het nu eenmaal noodzakelijk was, en levert ons in veel gevallen een mooie efficiëntiewinst op. Videomeetings kunnen zeer nuttig zijn, om onzinnige verplaatsingen te vermijden maar hebben ook hun beperkingen. Subtiële nuances zoals lichaamshouding zijn veel moeilijker te 'lezen' in een virtuele omgeving. En mensen gedragen zich meestal ook nog net ietsje anders in een face-to-face gesprek als voor een scherm. Dat telewerken naast voordelen ook nadelen kent wisten we uiteraard al, maar de impact op ons welbevinden is in vele gevallen toch anders dan gedacht.

Hoewel we ernaar snakken om onze oude gewoontes terug te kunnen opnemen, zullen er zeker een aantal verworven vaardigheden en gewoontes blijven hangen. Ook de manier waarop we tegen een aantal dingen aankijken, is onherroepelijk veranderd. Daarbij denk ik dan vooral aan de sterk verhoogde interesse in lokale producten. Een welbekende joviale keukenbouwer uit Roeselare was één van de pioniers om dit uitdrukkelijk in de verf te zetten. Nu hoor je echter meer en meer reclameberichten waarin "made in Belgium" of "vlakbij huis geproduceerd" als verkoopargument naar voren wordt geschoven. Onze afhankelijkheid van een beperkt aantal landen voor bepaalde producten en met immense belang van transport en logistiek zijn in het recente verleden soms pijnlijk duidelijk geworden.

En dat brengt ons op kousenvoeten bij onze eigen sectoren Bouw en Logistiek.

Dat er een daling van de verkoopcijfers ging komen na meerdere opeenvolgende recordjaren stond in de sterren geschreven. De schrik zat er echter dik in dat het een steile val zoals in 2008 ging zijn, omdat een onverwachte crisis wel eens een zwaar negatief sneeuwbaaleffect heeft. Gelukkig zijn we daarvan gespaard gebleven. In de volgende hoofdstukken kan u in detail lezen hoe het in de verschillende categorie-

en is verlopen. In grote lijnen kunnen we stellen dat de daling zeker duidelijk was, maar alles in acht genomen toch nog beperkt bleef en we eindigen het jaar met nog steeds relatief hoge verkoopaantallen, als we over een wat langere termijn terugkijken in de tijd. We mogen dus eigenlijk zeer blij zijn, dat we in deze rare tijden nog steeds hoge volumes aan de man kunnen brengen.

Waar het in andere sectoren kommer en kwel is, zijn onze sectoren zeer goed gespaard gebleven van de impact van de Covid-19 pandemie. Uiteraard hebben wij ook last gehad van de eerste golf en de daarmee gepaard gaande strenge lockdown maatregelen. De algemene economische activiteit kwam quasi volledig stil te liggen gedurende bijna 2 maanden. Maar daarna veerde de economie op in onze sector en werd er opnieuw duchtig geïnvesteerd. Zeker de infrastructuurgerelateerde investeringen kenden een boerenjaar. Uiteraard is dit in de hand gewerkt door het eindelijk toewijzen van een aantal zeer grote infrastructuurwerken, de voornaamste daarvan gesitueerd rond Antwerpen. Over 2020 kunnen we dus eigenlijk alleen maar tevreden zijn, zeker in verhouding tot de omstandigheden.

Als we Monopoly aan het spelen zouden zijn, waren we nu op het vakje "ga terug naar Start" gekomen, waarbij we weer bij de vraag komen "Hoe lang nog?" Hoe lang gaan we deze hoge verkoopvolumes nog kunnen aanhouden? We merken immers een aantal fenomenen op die een serieuze impact hebben en waar we voorlopig nog niet kunnen voorspellen, hoe lang ze nog blijven duren.

Onze fabrikanten krijgen te maken met haperingen in de supply chain. Bepaalde producten of componenten zijn niet in voldoende aantallen leverbaar. Daardoor lopen de levertermijnen sterk op en kunnen er bijgevolg minder machines verkocht worden. Ook onze klanten lopen hier tegen aan. Bepaalde houtsoorten en isolatiematerialen zijn omzeggens niet meer verkrijgbaar, waardoor bouwprojecten soms helemaal stilvallen als gevolg daarvan. En dan wordt er ook niet meer enthousiast in machines geïnvesteerd natuurlijk. Stijgende energieprijzen en prijzen van olie en gas zijn ook al niet bevorderlijk voor het algemene prijsniveau. De grootste impact voor onze producten komt echter ongetwijfeld van de beschikbaarheid en prijs van het staal. Begin 2021 is de prijs simpelweg geëxplodeerd en de levertermijn extreem lang geworden. Fabrikanten maken gewag van prijsstijgingen van 50% en zelfs 150% voor bepaalde staalproducten. Uiteraard heeft

dit ertoe geleid, dat naast de klassieke jaarlijkse prijsopslag er nog supplementaire verhogingen van meerdere procenten zijn bijgekomen en men zelfs verwacht dat er mogelijk nog meer tussentijdse staalprijs-supplementen komen. Dit zijn allemaal zeer veront-rustende ontwikkelingen.

Als we iets verder aan de horizon kijken, naar het post-corona tijdperk, zijn er twee zaken die mij toch grote zorgen baren. Enerzijds de golf aan falingen of bedrijven die in de problemen gaan komen als de steunmaatregelen wegvallen. Bij onze klanten zal dat hoogstwaarschijnlijk zeer goed meevallen, maar in de algemene economie verwacht ik daar toch een duidelijke weerslag van. En als onze economie in zijn geheel klappen krijgt, delen wij meestal toch ook wel eniger-mate in de brokken. Anderzijds heeft de overheid massaal veel kosten moeten maken om deze crisis het hoofd te bieden. Al die uitgaven moeten uiteraard ooit terugbetaald worden door u en ik. Het is geenszins mijn bedoeling om hier de grootte en de aard van deze uitgaven te bekritisieren. Integendeel, ik vind dat onze overheden een zeldzame blijk gegeven hebben van redelijk bestuur. Natuurlijk zijn er een aantal dingen fout gelopen en had men achteraf gezien een aantal zaken beter anders aangepakt; maar

kritiek geven na de feiten is het makkelijkste wat er is. Waar ik echter wel ongerust in ben, is bij wie men in de toekomst de nodige middelen gaat halen om deze put te vullen. Al te vaak is dat het hard werkende individu of de behoorlijk presterende KMO. Dat zijn nu net de profielen van de bedrijven en medewerkers van onze leden en onze klanten.

Als onverbiddelijk optimist wil ik zeker eindigen op een positieve noot. Het einde van de lange donkere tunnel is in zicht. Laat ons nog even onze in-spanningen om eruit te geraken, volhouden en zeker ook al de positieve elementen mee-nemen, die we ondertussen geleerd hebben. Dan kunnen we als Belgen met onze gekende Bourgon-dische aard een mooi feestje bouwen om de behaal-de successen en de gemiste festiviteiten eens goed te vieren. Als er geen onverwachte gebeurtenissen plaatsvinden, wordt ook de Matexpo beurs in septem-ber een magnifieke gelegenheid om elkaar weer talrijk in levende lijve en goede gezondheid te ontmoeten. Ik kijk er alvast naar uit.

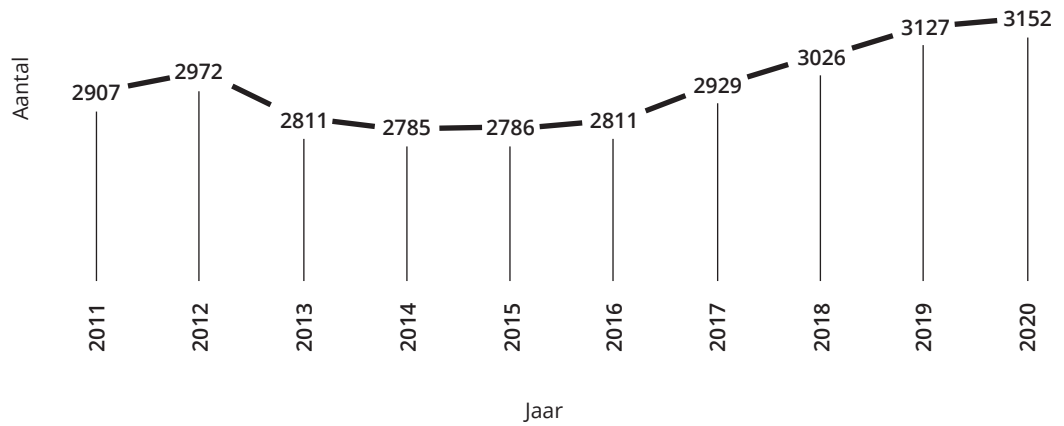
Dries Van Haut
voorzitter Sigma vzw

SIGMA IN 2020

72 LEDEN SAMEN GOED VOOR

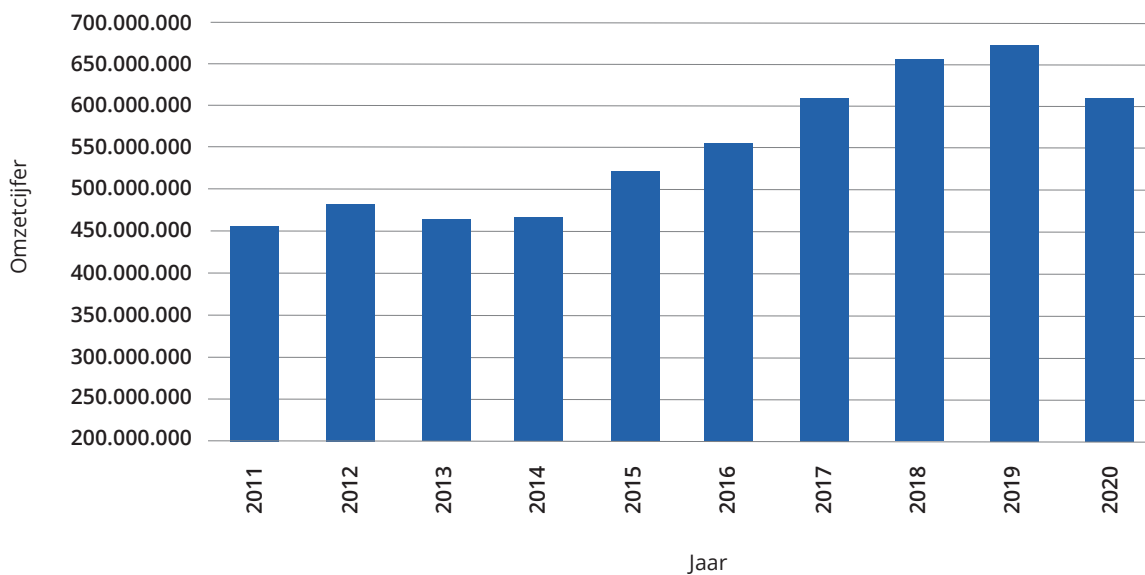
Evolutie tewerkstelling Sigma-Leden

2011	2907
2012	2972
2013	2811
2014	2785
2015	2786
2016	2811
2017	2929
2018	3026
2019	3127
2020	3152



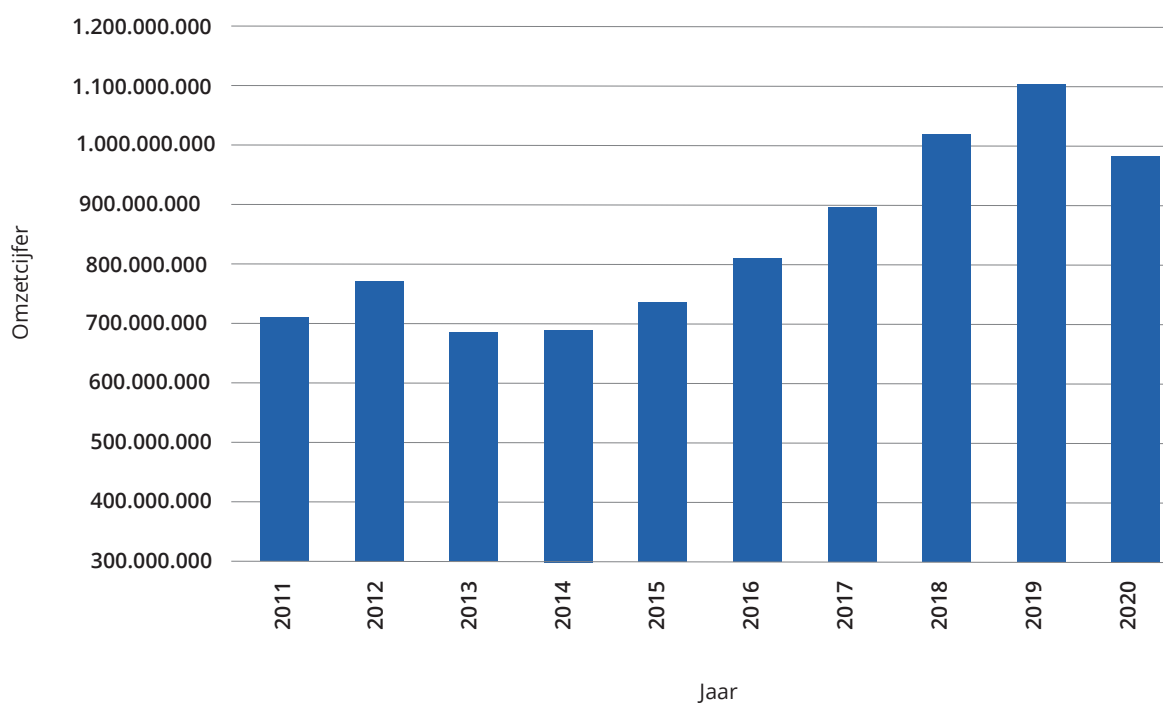
Evolutie omzet goederenbehandeling in €

2011	456.460.095
2012	482.934.781
2013	464.583.259
2014	468.833.900
2015	522.640.180
2016	555.305.191
2017	609.780.630
2018	657.500.100
2019	674.102.900
2020	608.902.900



Evolutie omzet burgerlijke bouwkunde in €

2011	713.366.211
2012	770.435.507
2013	687.228.472
2014	692.200.000
2015	739.061.940
2016	817.032.930
2017	900.615.399
2018	1.022.150.000
2019	1.106.590.000
2020	986.500.000



02

WHO'S WHO?



02

WHO'S WHO?



Dries Van Haut

Gedelegeerd Bestuurder
Van Haut NV

Voorzitter van Sigma

Waarom bestuurder bij Sigma?

Ik vind het belangrijk om geëngageerd te zijn binnen een groter geheel dan het eigen bedrijf. We worden dikwijls met gelijkaardige problemen of situaties geconfronteerd en het is niet verstandig om iedereen hetzelfde thema telkens opnieuw te moeten laten behandelen of oplossen. We hebben als groep ook veel meer slagkracht dan als individueel bedrijf ("The strength of the wolf is in the pack").

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen? (familiaal, status, €)

Waarschijnlijk ongeveer hetzelfde. Techniek interesseert me en zeker bouwmachines, aangezien ik letterlijk tussen de bouwmachines opgegroeid ben. Bovendien zet ik nogal graag zelf de lijnen uit en trek ik aan de kar.

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagements)?

Hockey (keeper bij de Gentsploeg van Green Devils HC), fotografie, reizen, quizen en lezen.

Voornaamste kwaliteit

Kalm blijven in moeilijke omstandigheden en consensus bouwen.



Joëlle Germain

Algemeen Secretaris
Sigma VZW

Waarom Algemeen Secretaris bij Sigma?

Omdat ik erin gevallen ben toen ik niet meer zo klein was :) Een nieuwe uitdaging met veel autonomie. Ook mocht ik opnieuw een duizendpoot zijn, back to my beloved professional roots bij Chrysler-Jeep.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Eeuwig studeren & reizen organiseren.

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagements)?

Ben bijzonder geëngageerd in het leven van m'n 3 kids en in m'n gemeente. Verder organiseer ik graag, en dus vaak, allerhande uitstappen (musea, city trips, reizen,...) en feesten voor vrienden & familie.

Voornaamste kwaliteit

Onlangs mooi omschreven door een vriendin: ze hongert naar alles, het leven, het geluk, nieuwe projecten, een betere toekomst, ... Steeds in beweging naar het volgende project!



David Vandermeulen

General Manager
Bergerat-Monnoyeur
Belux

Voorzitter Sectie
Burgerlijke Bouw

Waarom bestuurder bij Sigma?

Ik ben bestuurder bij Sigma omdat ik geloof dat er heel wat zaken zijn die we beter en slimmer kunnen aanpakken door ze samen te doen. Op deze wijze helpen we de sector vooruit en door het vooruit helpen van de sector help ik in principe ook het bedrijf, dat ik vertegenwoordig.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Herstructurering van bedrijven

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagementen)?

Golf, klassieke muziek, lezen, skiën

Voornaamste kwaliteit

Het vinden van creatieve oplossingen



Hugues van Espen

Managing Director
Toyota Material Handling
Belgium NV

Voorzitter Sectie
Lift-Trucks

Waarom bestuurder bij Sigma?

Om de wereld van de logistiek en de goederenbehandeling in België te vertegenwoordigen en te ondersteunen.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Wijnboer

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagementen)?

Mijn 2 kinderen, vooral doorheen hun passies en sportactiviteiten. Ook wijn en het verkennen van de natuur in het algemeen.

Voornaamste kwaliteit

passievol



Jean-Paul Dubois

Senior Vice President
KION ITS Central Europe
& Nordic Markets

Waarom bestuurder bij Sigma?

Zelfs na 15 jaar blijft het me boeien om – ook al is het maar een heel klein – steentje te kunnen bijdragen aan de uitstraling van onze sector naar potentiële klanten én potentiële werknemers.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Blikjes sorteren in de supermarkt.

Wat geeft u energie (hobbies/passies/engagementen)?

Mijn oude botten geselen met zwemmen, fietsen en lopen. Liefst allemaal heel lang en heel ver. En als het kan na elkaar zonder stoppen.

Voornaamste kwaliteit

Gezien mijn voornaamste niet mijn beste is, hou ik ze maar liever voor mezelf.



Eddie Bormans

General Manager
Hunter & Van Twist NV
Voorzitter Sectie
Generatoren

Waarom bestuurder bij Sigma?

Als voorzitter van de sectie generatoren heb je het privilege om deel uit te maken van de Raad van Bestuur van Sigma. Vanuit deze functie heb ik de mogelijkheid om de Sigma strategie mee vorm te geven in functie van onze leden. Hierbij staat ondersteuning, advies en expertise alsmede het bieden van een overlegplatform en een netwerk centraal.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Waarschijnlijk natuurbeschermer om fauna en flora te behoeden van de vernietigingsdrang van de mens. Dit naar analogie van prins Emmanuel de Merode, die als beschermheer van het Virunga National Park prachtig en hoogst gewaardeerd werk levert.

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagementen)?

Helaas niet veel tijd voor hobby's maar niettegenstaande zijn paarden mijn passie. Als paarden-eigenaar ben ik mij maar al te zeer bewust dat het behalen van resultaten gebaseerd is op vertrouwen, communicatie, samenwerking en positieve beloning. Deze grote, sterke en intelligente dieren zo ver krijgen om voor jou te willen werken en soms voor hen onnatuurlijke bewegingen te laten uitvoeren, maakt het spannend en geeft een enorme voldoening.

Voornaamste kwaliteit

Ik ben gepassioneerd en beschik over sterke interpersoonlijke vaardigheden. Dit laat mij toe duidelijke doelstellingen en verwachtingen voorop te stellen. Als coach tracht ik op een inspirerende en motiveerende wijze de nodige stimulansen op te wekken bij de mij omringende mensen. Hun succes waarbij prestatieverbeteringen en groei-realiseren centraal staan is uiteindelijk mijn succes.



Benoit Vercruyse

Algemeen directeur
TRAMAC BENELUX NV

Waarom bestuurder bij Sigma?

Ik wens een dubbel doel na te streven: enerzijds een bedrijf gevestigd in Wallonië te representeren - de meeste invoerders zijn immers in Vlaanderen gevestigd - anderzijds de kleinere KMO ook een plaats te geven in de Raad van Bestuur.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Professioneel wandelaar, tzt de wereld al wandelend (dus voornamelijk de natuur) ontdekken.

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagements)?

Energie zit in mijn genen; wellicht was ik een adhd kind 'avant la lettre' maar in mijn kinderjaren was daar nog geen kennis van, vermoed ik.

Ik verstrooi mij door lange wandelingen of wandelvakanties, gecombineerd met mijn genieten-hobby: finse sauna. Gezonde geest in een gezond lichaam; daar neem ik graag een volledige dag verlof voor!

Voornaamste kwaliteit

Op mijn Linked-in profiel stel ik me voor als een hands-on manager met een smile; als je hier het kenmerk integriteit aan toevoegt, dan dekt deze slogan de lading (mijn lading) goed.



Jean-Christophe Smeets

Algemeen directeur
Hilaire Van der Haeghe NV

Waarom bestuurder bij Sigma?

Inzet voor een federatie die de algemene belangen van de sector behartigt, vind ik belangrijk. Het is verder een fijne ontmoetingsplaats met collega's, waarbij open over verschillende thema's kan gesproken worden.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

uitbater van een biologische wijnboerderij in Zuid-Afrika

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagements)?

Reizen (steden/cultuur, en zeker ook natuur spreken me daarbij erg hard aan), wandelen, fietsen, tuinieren en koken.

Voornaamste kwaliteit

Ik ben vrij diplomatisch in mijn aanpak en kan (blijkbaar) goed luisteren.



Filip Andries

Area Sales Manager
Benelux – Manitou Benelux

Waarom bestuurder bij Sigma?

Omdat ik door de leden verkozen ben :)
Sinds jaar en dag woonde ik met heel veel plezier de Sigmameetings bij en toen ik hoorde dat er bij de volgende verkiezingen een plaatsje vrij was, heb ik me kandidaat gesteld, om op die manier mijn steentje te kunnen bijdragen tot de organisatie.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Als kind wou ik liefst vrachtwagenchauffeur worden. Vandaag heb ik nog steeds affiniteiten met de sector, maar zie het iets idyllischer: een klein typisch hotel-bar-restaurantje runnen in een vissers-haventje in het zuiden. Iemand bestelt een apéro en net voor ie bijna op is breng je toevallig een paar stukjes lekkers. Is die dan getriggerd om nog een glas bij te bestellen of niet? Commerciële psychologie....

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagementen)?

Op avontuur in de natuur wereldwijd of letterlijk dichterbij huis, in de tuin werken en de tijd nemen om zelf mijn machines te onderhouden of werken uit te voeren in en rond het huis.

Voornaamste kwaliteit

leven en laten leven



Damien Bioul

Country Director
BIA BeLux

Waarom bestuurder bij Sigma?

De rol van beroepsverenigingen is essentieel om een gecoördineerde aanpak te hebben van de problematieken en opportuniteiten binnen onze sector. Ik ga graag vooruit, zaken moeten bewegen! het feit sinds kort Sigma bestuurder te zijn, zal me des te meer de kans bieden een impact te hebben binnen de federatie, en, dat hoop ik althans, een steentje te kunnen bijdragen.

Welk beroep/bezigheid in een perfecte wereld zonder beperkingen?

Berggids.

Wat geeft u energie (hobby's/passies/engagementen)?

In groeps- en familieverband, met vrienden of collega's zijn. Ik geniet ervan events te organiseren die mensen verzamelen.

Voornaamste kwaliteit

Ik ben ondernemend (dat is trouwens m'n voor-totem bij de scouts). Ik kan me niet berusten in status quo: wanneer de fiets stopt, valt hij om.

03

MACRO - ECONOMISCHE SITUATIE.



03

MACRO - ECONOMISCHE SITUATIE.

*door: Steven Trypsteen
Economist*

2020 was een onwaarschijnlijk jaar waar superlatieven tekort schieten. De wereld werd geconfronteerd met een gesynchroniseerde schok die het sociale en economische leven bevroor. Door het coronavirus kromp de economische activiteit scherper en sneller dan ooit. Toen de inperkingsmaatregelen versoepeld werden kon de activiteit weer snel toenemen, maar in vele landen was het herstel niet volledig. Er kwamen bovendien meerdere golven van de pandemie wat de economie opnieuw parten speelde. Gelukkig kunnen we eerder optimistisch naar de toekomst kijken aangezien de vaccins het virus en de gevolgen ervan zullen inperken.

DE SCHOK

Op het einde van 2019 werden de eerste nieuwsberichten over een nieuw coronavirus in de Chinese miljoenenstad Wuhan gepubliceerd. En begin maart 2020 verklaarde de Wereldgezondheidsorganisatie officieel dat de uitbraak van het nieuwe coronavirus een pandemie was.

De wereldeconomie onderging een enorme exogene schok in 2020, vooral tijdens de eerste helft van 2020. Om de verspreiding van het virus tegen te gaan werden overheden verplicht om heel wat activiteiten te verbieden en kwamen er zogenaamde lockdowns.

Wuhan ging eind januari als eerste stad in lockdown, en daarna volgden vele andere steden in de provincie Hubei, waar Wuhan de hoofdstad van is. In andere Chinese steden werden ook heel wat beperkingen opgelegd. Begin april bleek het ergste voorbij en eindigde de lockdown in Wuhan. Tijdens het eerste kwartaal van 2020 kromp de Chinese economie met 6,6%.

In het Westen kwam de grootste economische schok in het tweede kwartaal. Eind februari werd het coronavirus vastgesteld in Codogno (Noord-Italië) en meldingen van nieuwe besmettingshaarden in Europa en de VS volgden elkaar snel op. Overheden werden, net zoals in China, verplicht om inperkingsmaatregelen en lockdowns in te voeren om de verspreiding van het virus tegen te gaan. De economische impact

in Europa en de Verenigde Staten van het virus en de inperkingsmaatregelen was er vooral tijdens het tweede kwartaal van 2020. Zo kromp de Amerikaanse economie met 9,0% in het tweede kwartaal van 2020, na een krimp van 1,3% in het eerste kwartaal. In de eurozone kromp de economie met maar liefst 11,6% in het tweede kwartaal, na een krimp van 3,8% in het eerste kwartaal.

Een belangrijk effect van de lockdown was uiteraard dat er minder mogelijkheden waren om te consumeren. Sommigen spaarden waarschijnlijk ook wat meer doordat de onzekerheid toenam door de crisis. De besparingen bij de gezinnen namen op macro-economische niveau dan ook sterk toe, vooral in het tweede kwartaal. In België was dit ook het geval. Het financiële vermogen nam in 2020 toe met maar liefst 40 miljard euro, een absoluut record en ongeveer tweemaal zoveel als in 2019.¹

SNELLE REACTIE VAN MONETAIRE AUTORITEITEN...

Financiële markten reageerden aanvankelijk rustig op de nieuwsberichten over het nieuwe coronavirus. Eerdere virussen, zoals SARS, MERS of Ebola, werden immers bedwongen zonder al te grote economische gevolgen. Maar toen het virus voet aan wal zette in Europa kwam er paniek. Zowel op aandelenmarkten als obligatiemarkten kwam er een verkoopsgolf met sterk zakkende prijzen als gevolg. Sommige marktsegmenten, zoals de markt waar bedrijven schuldbewijzen op korte termijn uitgeven (commercial paper), kwamen in de problemen.

Ook de grondstoffenprijzen zakten fors door de negatieve vraagschok. Door de lockdowns was er minder vraag vanuit de industrie. Ook de lagere mobiliteit, door onder andere een verbod op niet-essentiële verplaatsingen, deed de vraag naar olie dalen. Wat de oliemarkt betreft was er ook een schok op de aanbodzijde. Een prijsoorlog tussen Rusland en Saudi-Arabië oefende verdere neerwaartse druk op de prijs van olie. In de eerste helft van april 2020 bereikte de Brent olieprijs haar dieptepunt, namelijk \$5,6 per vat, terwijl de olieprijs aan het begin van 2020 nog schommelde rond de \$70 per vat.

Gelukkig namen centrale banken, zowel in geavanceerde als opkomende economieën, doortastende maatregelen die vaak verder gingen dan tijdens de

financiële crisis van 2008. Beleidsrentes werden verlaagd, opkoopprogramma's werden geactiveerd en er werden gerichte kredietfaciliteiten opgezet. Deze maatregelen kalmeerden de financiële markten en zorgden ervoor dat de kredietverlening van banken naar bedrijven en gezinnen in deze moeilijke tijden verdergezet kon worden.

EN ER WERDEN OOK ONGEZIENE BUDGETTAIRE INSPANNINGEN GELEVERD

Nationale overheden gebruikten het begrotingsbeleid om de shock op te vangen. Er werd meer uitgegeven om de gezondheids crisis aan te pakken, maar ook om de economische gevolgen ervan te beperken. Er werden maatregelen genomen om het inkomensverlies van gezinnen te beperken. In vele Europese landen werd een systeem van tijdelijke werkloosheid gebruikt om inkomensverliezen op te vangen. Overheden beslisten ook om de betaling van bepaalde belastingen of sociale bijdragen uit te stellen of te annuleren. En overheden gaven ook garanties aan banken om zo de kredietverlening te ondersteunen.

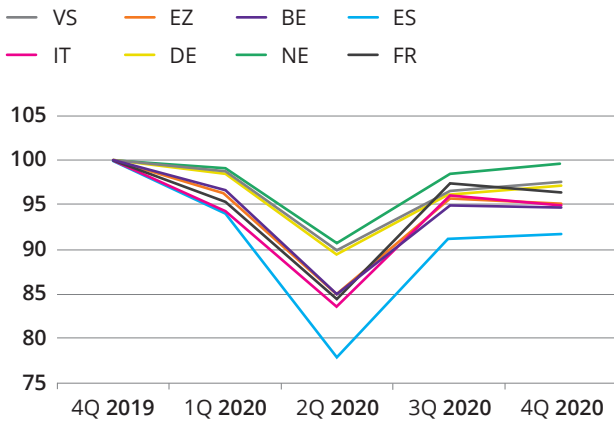
Dit beleid zou er uiteraard voor zorgen dat het overheidstekort en de overheidsschuld fors zou toenemen. In België was het begrotingstekort gelijk aan 9,4% en nam de schuld toe van 98,1% van het bbp in 2019 naar 114,1%. In normale tijden kunnen Europese overheden niet zo diep in het rood gaan. Het stabiliteits- en groeipact leggen immers beperkingen op. Maar de Europese commissie en de Econfin-Raad activeerden de zogenaamde algemene ontsnappingsclausule in het Stabiliteits- en groeipact zodat de lidstaten tijdelijk kunnen afwijken van de Europese begrotingsregels.

HETEROGENE ECONOMISCHE IMPACT

De economische impact van de eerste golf in een bepaald land is uiteraard gelinkt aan de ernst van de gezondheids crisis in dat land en de corresponderende inperkingsmaatregelen. Maar de structuur van de economie is ook van tel. Zo zijn landen met een belangrijke toerisme sector veel kwetsbaarder in deze crisis. Een hoog percentage van kleine bedrijven maakt een land ook kwetsbaarder aangezien kleine bedrijven minder organisatorische, technologische en financiële middelen hebben. Tenslotte zijn landen

GR.1 Een heterogene impact op de economische activiteit

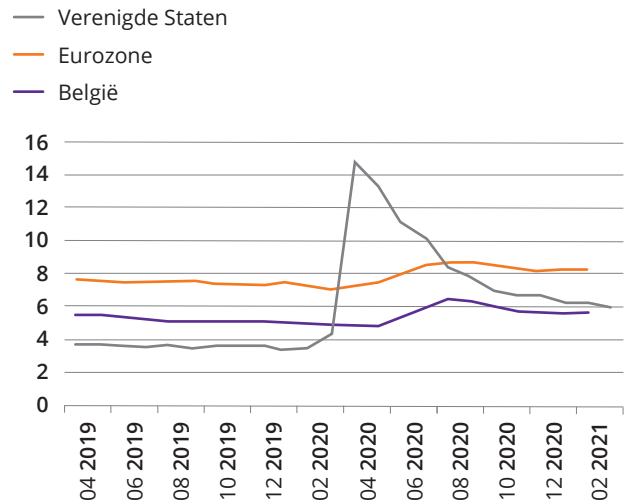
Bruto binnenlands product (4Q 2019 = 100)



Bron: Refinitiv

GR.2 Een andere aanpak van de impact op de arbeidsmarkt in de VS dan in de eurozone

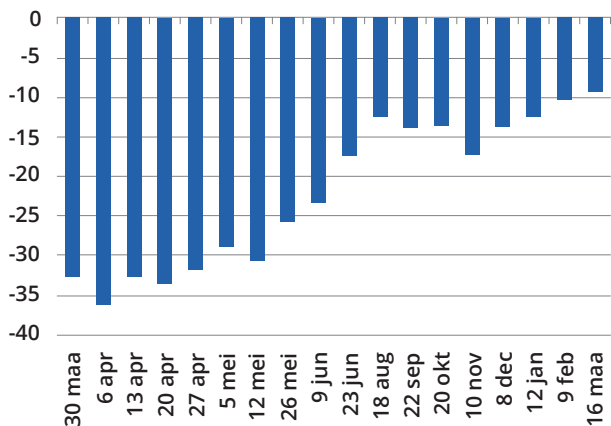
Werkloosheidsgraad (in %)



Bron: Refinitiv

GR.3 Een scherpe omzetzaling tijdens de eerste lockdown

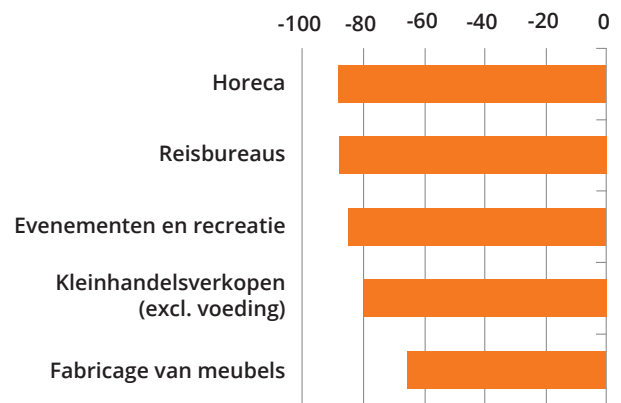
Impact op de omzet van een gemiddeld bedrijf in België (in %)



Bron: ERMG

GR.4 Sommige sectoren werden harder geraakt dan andere tijdens de eerste lockdown

Impact op de omzet van een gemiddeld bedrijf in de 5 sectoren die het hardst geraakt werden (in %)



Bron: ERMG

met minder begrotingsruimte ook kwetsbaarder. In de eurozone zijn landen zoals Spanje en Italië dan ook het zwaarst geraakt (zie Grafiek 1).

De impact van de eerste golf op de Belgische economie is vergelijkbaar met die van de eurozone in zijn geheel. De Belgische economie kromp met respectievelijk 3,4% en 11,8% in het eerste en tweede kwartaal van 2020. En de impact op de omzet van een gemiddeld Belgisch bedrijf werd ingeschat op meer dan 30% (zie Grafiek 3). De impact was echter niet gelijk voor alle sectoren (Grafiek 4). Uiteraard zijn de sectoren waar sociaal contact noodzakelijk is, en vaak verplicht werden om te sluiten, het zwaarste geraakt. Volgens de enquête van de Economic Risk Management Group (ERMG) zakte de omzet van de niet-medische contactberoepen met meer dan 90% tijdens de eerste lockdown. De sectoren die het hardst geraakt werden waren de Horeca, reisbureaus en de evenementen en recreatie sector (zie Grafiek 4). Zoals verwacht was de negatieve impact op kleine bedrijven ook steviger. Ook de reisbureaus werden hard geraakt

De heterogene impact van de crisis op de verschillende Europese landen bracht natuurlijke oude herinneringen van de eurozonecrisis met zich mee. Om dit te vermijden was de Europese Commissie van oordeel dat er solidariteit moest zijn tussen de verschillende lidstaten. Ze is er uiteindelijk in geslaagd om een Europees herstelplan goed te keuren ter waarde van €750 miljard, het zogenaamde Next Generation EU. Het plan bestaat uit drie onderdelen: Een deel van het geld zal uitgeleend worden aan de lidstaten (€360 miljard), een tweede deel wordt gegeven als subsidie (€312,5 miljard) en het overige deel wordt gebruikt om bestaande Europese projecten uit te breiden (€77,5 miljard). De subsidies worden verdeeld op basis van initiële toestand van de economie en de impact van de coronacrisis. Het nieuwe aan dit plan is dat de Europese Commissie het geld zelf zal ophalen op financiële markten en dus niet de individuele lidstaten. Er zouden ook nieuwe belastingen komen op Europees niveau om de leningen te kunnen af betalen.

De keuze van verschillende landen om de crisis op een bepaalde manier aan te pakken had ook effecten op de arbeidsmarkt. Europa koos vooral voor het systeem van tijdelijke werkloosheid uit te breiden en te versoepelen. Dit impliceerde dat werknemers niet worden ontslagen, maar dat de werkgever het normale loon niet meer hoeft te betalen, want de overheid betaalt een werkloosheidsuitkering. In de VS werd

dit systeem niet toegepast en werden velen effectief ontslagen. De werkloosheidsgraad in de VS ging dan ook sterk omhoog tijdens de eerste golf, terwijl dat in Europa niet het geval was (zie Grafiek 2). De grote vraag voor Europa is uiteraard of alle mensen die tijdelijk werkloos waren effectief tewerkgesteld zullen blijven eenmaal de steunmaatregelen verdwijnen.

NA DE VERSOEPELINGEN KON DE ECONOMIE ZICH HERSTELLEN...

In China konden de inperkingsmaatregelen al versoepeld worden vanaf april en de economische activiteit groeide erg sterk in het tweede kwartaal. De economie groeide zo sterk dat de economische activiteit al meteen het niveau van vóór de crisis bereikte.

In Europa en de VS werden de inperkingsmaatregelen na de eerste golf pas in mei versoepeld. De groeicijfers voor het derde kwartaal in Europa en de VS waren ook spectaculair, maar het bracht de economische activiteit niet op hetzelfde niveau als vóór de lockdowns (zie Grafiek 1).

... MAAR ER KWAMEN NIEUWE GOLVEN IN EUROPA EN DE VS

Terwijl de pandemie in China onder controle was na de eerste lockdown, werd het Westen geconfronteerd met nieuwe golven. In de VS begon een tweede golf in juni en een derde in oktober, terwijl het aantal nieuwe besmettingen in Europa fors toenam in september.

De negatieve economische impact van deze golven was gelukkig minder ernstig. Vele bedrijven konden zich goed aanpassen aan de nieuwe regels en de regels waren vaak ook minder streng.

DE VACCINS BRACHTEN HOOP

Op 9 november maakte Pfizer/BioNTech bekend dat tussentijdse resultaten van hun vaccin 90% effectief was in het voorkomen van Covid-19. Het goede nieuws omtrent de effectiviteit van andere producenten volgden elkaar snel op in november. In December werden er in de VS, de EU en het VK al een aantal vaccins goedgekeurd. Het vaccineren kon beginnen en er was licht aan het einde van de tunnel.

CONCLUSIE

2020 was dus een jaar met een extreem scherpe daling van de economische activiteit. Autoriteiten, zowel monetaire als budgettaire, namen heel wat maatregelen om de gevolgen ervan aan te pakken. En slaagden daar tot op vandaag ook goed in.

Maar de uiteindelijke economische impact van de coronacrisis is op dit moment echter nog altijd niet gekend. Eerst en vooral omdat de pandemie op wereldniveau nog niet onder controle is. Het aantal doden neemt sinds maart 2021 opnieuw toe, na de piek van januari 2021. Midden april 2021 stierven er wekelijks nog zo'n 80.000 duizend mensen als gevolg van het coronavirus. Ook in Europa blijft het aantal nieuwe infecties hoog. Ten tweede zal er economische schade tevoorschijn komen eenmaal de steunmaatregelen verdwenen zijn. Op dat moment zullen sommige bedrijven waarschijnlijk alsnog overkop gaan, met een toename van de werkloosheid als gevolg.

2021 wordt dus een aanpassingsjaar, van het leven zoals het was naar een nieuw normaal, met heel wat onzekerheden op de weg. Hoe zal het thuiswerk evolueren en welke impact heeft dit op de maatschappij? En hoe verlagen we de begrotingstekorten en overheidsschuld die we opbouwden tijdens de crisis? Twee voorbeelden die voor heel wat discussie zullen zorgen in 2021.

Maar ook al zijn er onzekerheden, toch kunnen we optimistisch naar de toekomst kijken en eindigen met een positieve noot, met dank aan de vaccins – het zogenaamde licht aan het einde van de tunnel.

Disclaimer

Deze publicatie, opgesteld door de afdeling Economische en Financiële Analyse van ING België N.V. ("ING") is uitsluitend bedoeld ter informatie en houdt geen rekening met de beleggingsdoelstellingen, financiële situatie of middelen van een bepaalde gebruiker. De informatie in deze publicatie is geen aanbeveling om te beleggen en is geen juridisch, fiscaal of beleggingsadvies noch een aanbod of uitnodiging om financiële instrumenten te kopen of te verkopen. Alle redelijke maatregelen werden genomen om ervoor te zorgen dat deze publicatie niet onwaar of misleidend is, maar ING kan niet garanderen dat de informatie volledig is of de informatie meegedeeld door derden correct is. ING is niet aansprakelijk voor directe, indirecte of gevolgschade die voortvloeit uit het gebruik van deze publicatie, behoudens grove fout van ING. Tenzij anders vermeld, zijn eventuele opinies, voorspellingen of schattingen uitsluitend toe te rekenen aan de auteur(s), zoals deze gelden op de publicatiedatum. Bovendien kunnen deze zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. Mogelijk is de verspreiding van deze publicatie onderworpen aan wettelijke of reglementaire beperkingen in verschillende rechtsgebieden en wie die deze publicatie in handen krijgt, dient zich te informeren over, en zich te houden aan, deze beperkingen.

Op dit rapport zijn auteurs- en databankrechten van toepassing en dit rapport mag niet gereproduceerd, verspreid of gepubliceerd worden voor welke doeleinden dan ook zonder de voorafgaandelijke, uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van ING. Alle rechten voorbehouden. Aan de publicerende juridische entiteit, ING België N.V is vergunning verleend door de Nationale Bank van België en zij staat onder toezicht van de Europese Centrale Bank (ECB), de Nationale Bank van België (NBB) en de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA). ING België N.V. is opgericht in België (ondernemingsnummer 0403.200.393 te Brussel).

Voor Amerikaanse beleggers: Wie dit rapport wenst te bespreken of transacties wenst uit te voeren met de effecten die hierin besproken werden, dient contact op te nemen met ING Financial Markets LLC, dat lid is van de NYSE, FINRA en SIPC en onderdeel is van ING, en dat de verantwoordelijkheid draagt voor de verspreiding van dit rapport in de Verenigde Staten conform de toepasselijke voorschriften. Verantwoordelijke uitgever: Peter Vanden Houte, Marnixlaan 24, 1000 Brussel, België.

04

DE SECTIE BURGERLIJKE BOUW _____



04

DE SECTIE BURGERLIJKE BOUW

Op het moment dat we dit schrijven zitten we nog volop in Covid-19 crisis. Het doet dan ook raar om terug te kijken op een uitzonderlijk jaar 2019. Excuseer ... 2020, maar de tekst kon blijven.....

Alleen was 2019 uitzonderlijk, zijnde een recordjaar. 2020 is uitzonderlijk omwille van gekende redenen.

Algemeen kunnen we stellen dat de markt gedaald is, in het bijzonder voor de grote machines.

Gedaald, MAAR niet gecrashed, "slechts" -23%. En dat in een Covid jaar! Heeft Covid dan geen invloed gehad? Wie zal het zeggen? Een ding is zeker: indien er geen Covid-19 was geweest, dan zat ik hier nu te schrijven, dat de daling van de markt compleet normaal was NA 5 jaar gestage groei sinds 2014, EN met absolute recordjaren in 2018 en 2019.

Evenals vorige jaren doen de minigravers het merklijk beter. Hier noteren we een daling van slechts -4%. Minus 4 % tegenover het record jaar 2019, waarmee 2020 het tweede hoogste jaar blijft. Het lijkt er wel op dat elk zijn eigen minigraver wil.

Logisch dat er quasi geen stijgers zijn, behalve dan de subsectie van hele kleine wielladers (-60Hp), die met +5%, de enige categorie is die noemenswaardig stijgt in aantallen.

Voor asfalt afwerkingsmachines, walsen, brekers en zeven ontbreken we een belangrijke speler en zijn onze cijfers onvoldoende representatief.

Zoals voorgaande jaren, merken we ook nu onderlinge verschillen. Deze worden hieronder toegelicht.

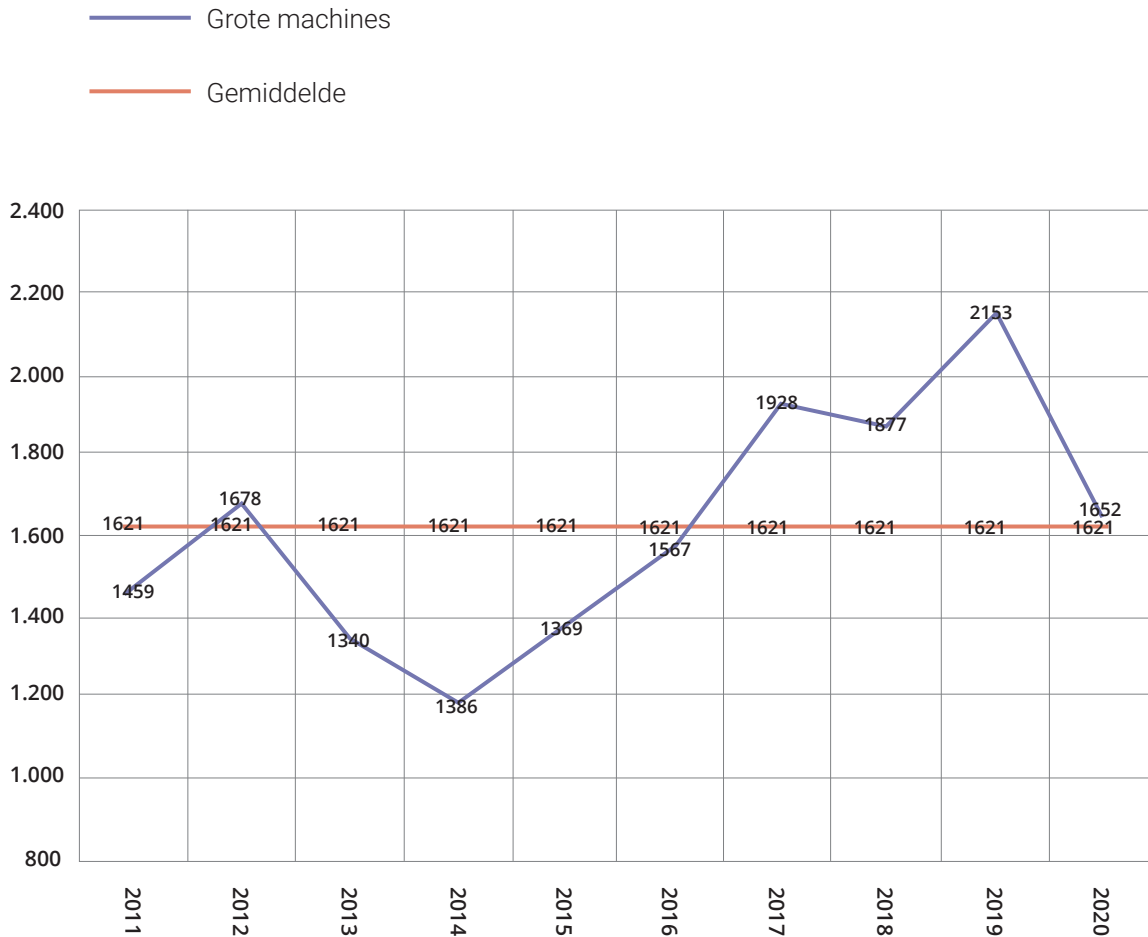
Evolutie binnen de markt

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Evol 20/19 %
1-9 Walsen	209	213	179	171	144	245	236	252	263	210	-20,2
10-11 Mini-hydraulische graafmachines	1079	1425	1251	1177	1542	1813	2172	2350	2466	2360	-4,3
12 Hydraulische graafmachines op rupsen	666	792	674	606	707	869	960	930	1092	833	-23,7
13 Hydraulische graafmachines op banden	255	355	277	180	202	246	415	375	371	299	-19,4
14 Overslagkranen op banden				22	21	20	41	39	88	61	-80,7
15 Overslagkranen op rupsen				5	2	1	10	4	2	2	0,0
16 Graaflaadcombinaties	34	44	32	22	21	20	7	15	7	6	-14,3
17 Wegschaven	5	5	2	0	4	0	3	1	1	2	100,0
18 Bulldozers op rupsen	47	30	37	33	54	46	49	61	64	49	-23,4
19 Kabelkranen op rupsen	10	10	8	6	3	6	5	3	1	1	0,0
20 Hijskranen, zelfrijdend of gemonteerd op vrachtwagens	24	15	10	21	20	12	22	15	10	17	70,0
21 Verreikers	914	1035	878	803	858	912	980	1204	984	934	-5,1
22 Alle terreinen heftrucks	8	37	5	51	27	56	34	74	47	51	8,5
23 a Wielladers 0-80 pk	170	200	216	325	382	455	519	635	900	918	2,0
23 b Wielladers > 80 pk	395	385	272	255	277	298	391	368	421	345	-18,1
24 Schrankladers op banden	241	199	147	166	164	170	208	180	210	189	-10,0
25 Schrankladers op rupsen	0	31	4	14	4	36	32	21	52	45	-13,5
26 Knikdumpers	41	50	24	39	72	56	40	78	89	45	-49,4
27 Starre dumptrucks	6	7	14	18	6	5	7	3	17	10	-41,2
28 Asfaltafwerkmachines	28	24	19	31	23	42	36	17	19	20	5,3
29 Glijbekistingsmachines	6	5	7	5	3	4	1	0	1	2	100,0
TOTAAL	4.138	4.862	4.056	3.950	4.536	5.312	6.168	6.625	7.105	6.399	-9,9
BCP & GCI	4.070	4.808	4.022	3.908	4.507	5.260	6.126	6.590	7.074	6.359	-10,1
GCI	1.449	1.668	1.332	1.180	1.366	1.561	1.923	1.874	2.152	1.652	-23,2
BCP (excl Paving)	2.621	3.140	2.690	2.728	3.141	3.699	4.203	4.716	4.922	4.707	-4,4
> 10 T (12 tem 18+23b+26+27)	1.459	1.678	1.340	1.186	1.369	1.567	1.928	1.877	2.153	1.653	-23,2
< 10T (1-9, 10-11,21,22,23a,24-25,)	2.621	3.140	2.680	2.707	3.121	3.687	4.181	4.716	4.922	4.707	-4,4
30 Hydraulische breekhamers	392	467	426	297	191	181	99	69	117	101	-13,7
31 Scharen, verbrijzelaars, multiprocessoren	14	24	44	45	50	28	16	11	6	10	66,7
32 Sloopsorteergrijpers	41	52	132	165	151	158	23	32	26	36	38,5
TOTAAL	447	543	605	507	392	367	138	112	149	147	-1,3
33 Trilplaten vooruit alleen	763	556	622	594	587	621	491	586	306	194	-36,6
34 Trilplaten vooruit & achteruit	393	302	472	494	483	486	466	444	89	49	-44,9
35 Trilstampers	775	519	951	882	792	812	508	500	279	135	-51,6
TOTAAL	1.931	1.377	2.045	1.970	1.862	1.919	1.465	1.530	674	378	-43,9
38 Mobiele brekers	10	16	12	11	9	12	9	10	30	15	-50,0
30 Mobiele zeven	13	24	37	26	42	42	56	65	93	55	-40,9
TOTAAL	23	40	49	37	51	54	65	75	123	70	-43,1
ALGEMEEN TOTAAL BB	6.539	6.822	6.755	6.464	6.841	7.652	7.836	8.342	8.051	6.994	-13,1

GROTE VERSUS KLEINE MACHINES

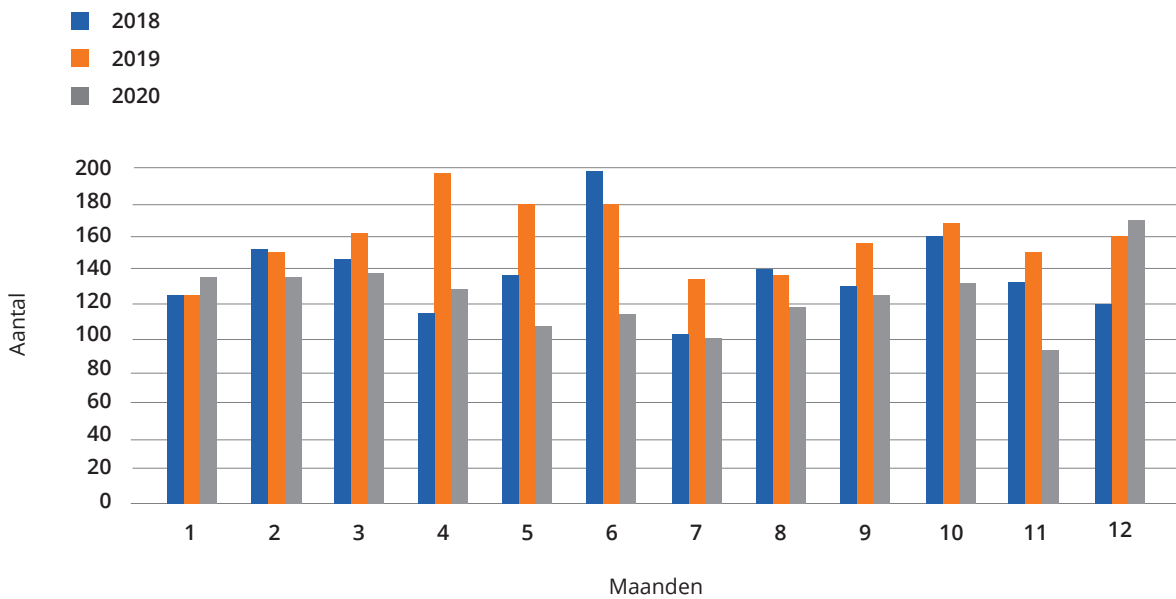
Na 5 jaren van groei corrigeert de markt zich tot het niveau van het lange termijn gemiddelde.

Evolutie verkoop grote machines > 10 T (12 à 18 + 23b + 26 + 27)



2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Evol 2020/2019
1.459	1.678	1.340	1.186	1.369	1.567	1.928	1.877	2.153	1.652	-23,3%
1621	1621	1621	1621	1621	1621	1621	1621	1621	1621	

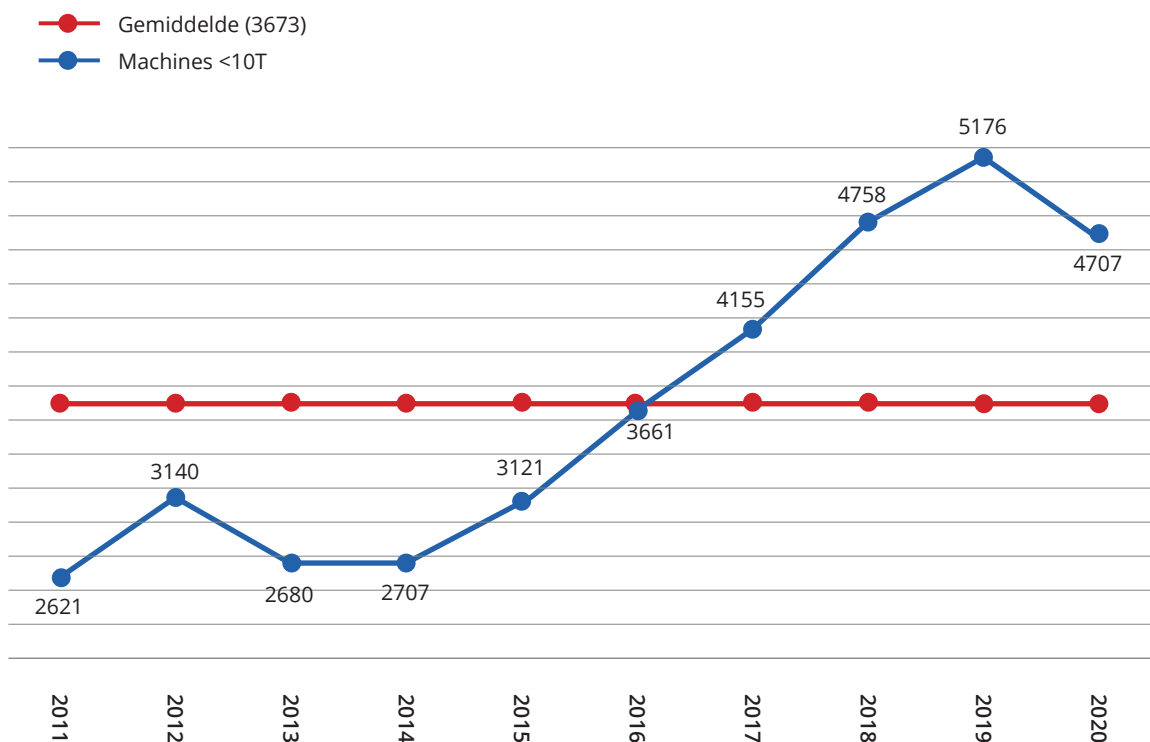
Evolutie per maand van grote machines



Als we dit per maand bekijken, zien we dat alle maanden lager waren dan 2019, behalve december. Het begin van een opleving? Dat bespreken we verder.

Bij de kleine machines zien we wel een daling, maar veel minder dan bij de grote machines. Het fenomeen is ook geldig voor alle subcategorieën, in het bijzonder minigravers en verreikers, waar de daling slechts 5% is.

Evolutie verkoop machines <10T excl. breekhamer, trilplaten & -stampers (1-9, 10-11, 21, 22, 23a, 24-25)



BELANGRIJKSTE GROEPEN:

Knikdumpers	-50%
Starre dumptrucks	-40%
Hydr. graafmachines op rupsen	-23,7%
Bulldozers op rupsen	-23,5%
Overslagkranen op banden	-20%
Wielladers (>80 pk)	-18%
Verreikers	-5%
Minigravers	-4,3%
Wielladers (0-80 pk)	+2 %

DE VERSCHILLENDE CATEGORIEËN NADER BEKEKEN

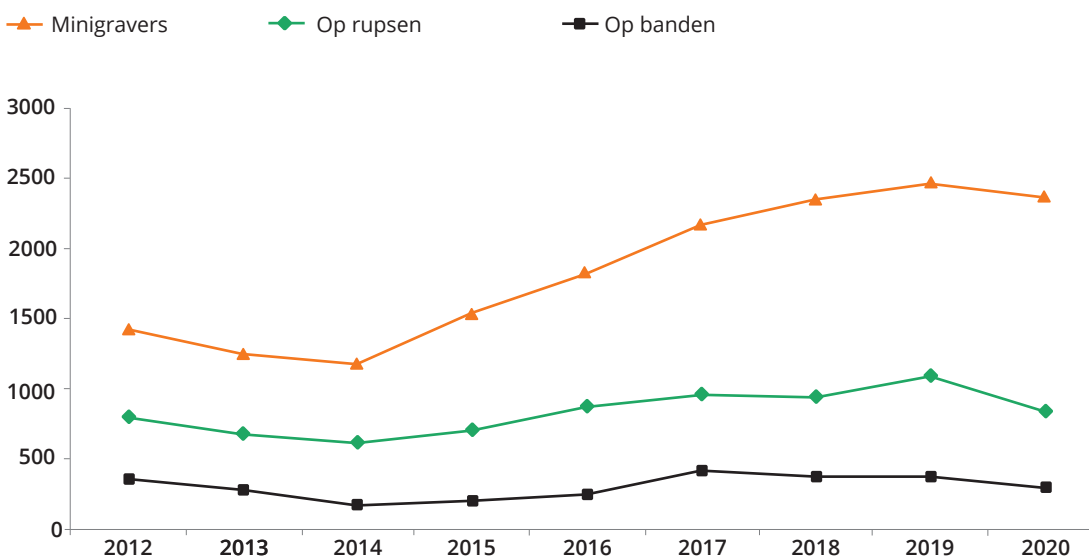
In de grafieken hieronder tonen we de verschillende categorieën meer in detail.

1. GRONDVERZET

Voor grote graafmachines blijft 2017 het top jaar. De daling van ± 20% tegenover 2019, brengt ons naar een eerder normaal maar nog steeds vrij hoog niveau.

Minigravers zetten hun eenzame tocht naar ongekende hoogtes even niet verder in 2020, maar er volgt nog 2021.

Evolutie verkoop hydraulische graafmachines in België 2011 - 2020



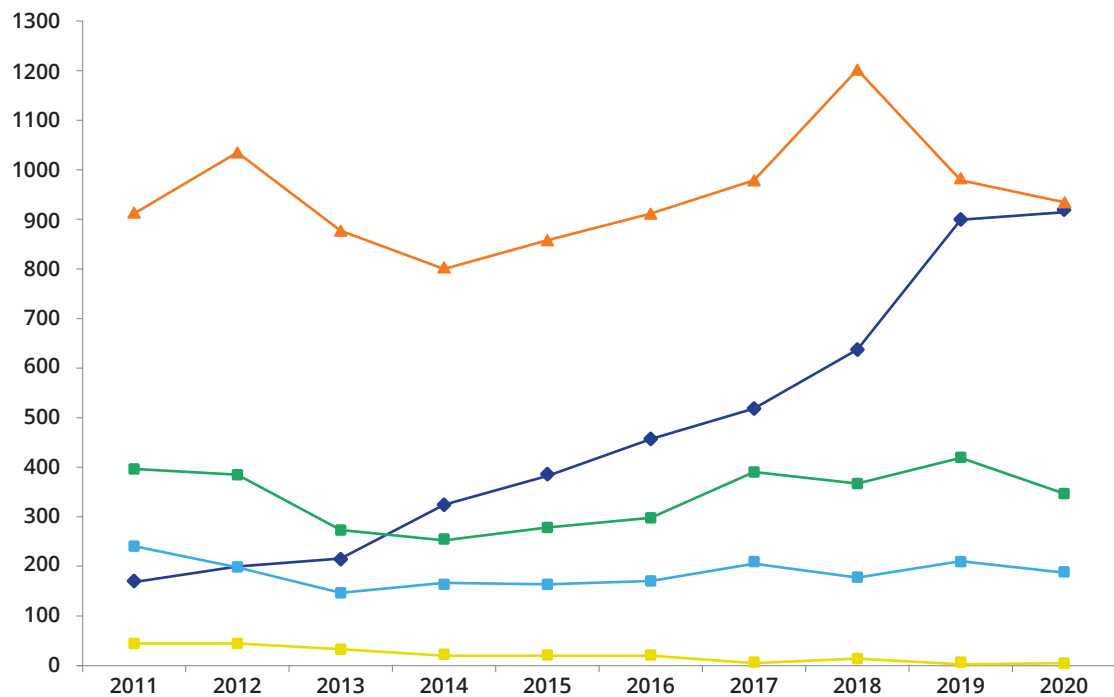
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Evol 2020/2019
Op rupsen	666	792	674	606	707	869	960	930	1092	833	-23,7
Op banden	255	355	277	180	202	246	415	375	371	299	-19,4
Minigravers	1079	1425	1251	1177	1542	1813	2172	2350	2466	2360	-4,3

2. WIELLADERS

Gelijkaardig beeld bij de laders, waar de grote machines veel sterker dalen dan de kleine. De >80HP wordt hierbij naar omhoog gedreven door de < 60Hp subcategorie.

Evolutie van de verkoopscijfers in België 2011 - 2020

- ▲ Verreikers
- ◆ Wielladers 0 - 80 pk
- Wielladers > 80 pk
- Schrankladers op banden
- Graaf-laadcombinaties



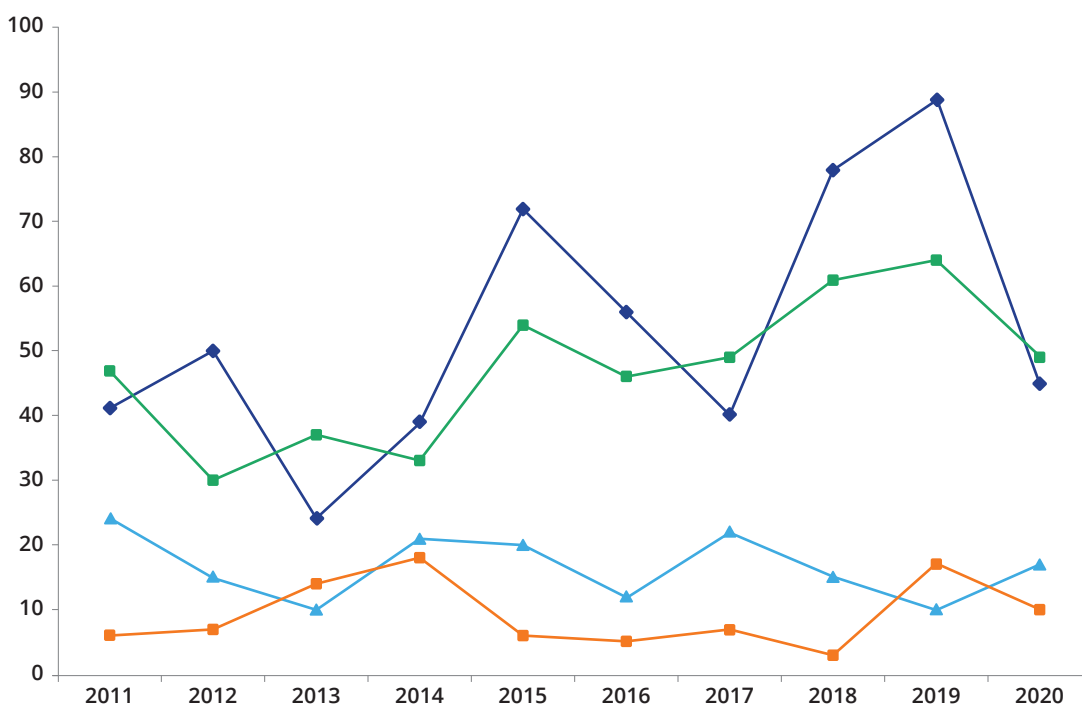
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Evol 2020/2019
Verreikers	914	1035	878	803	858	912	980	1204	984	934	-5,1
Wielladers 0 - 80 pk	170	200	216	325	382	455	519	635	900	918	2,0
Wielladers > 80 pk	395	385	272	255	277	298	391	368	421	345	-18,1
Schrankladers op banden	241	199	147	166	164	170	208	180	210	189	-10,0
Graaf-laad- combinaties	43	44	32	22	21	20	7	15	7	6	-14,3

3. VERVOER

In deze kleinere volume markten zien we uiteraard sneller grotere schommelingen. -40 à -50% is dan ook geen uitzondering. Wel wordt ook hier de algemene dalende tendens gevolgd. Hijskranen daarentegen vormen de uitzondering.

Evolutie vervoer 2011-2020

- ◆ Knikdumpers
- Bulldozers op rupsen
- Starre dumpers
- ▲ Hijskranen, zelfrijdend of gemonteerd op vrachtwagens



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Evol 2020/2019
Knikdumpers	41	50	24	39	72	56	40	78	89	45	-49,4
Bulldozers op rupsen	47	30	37	33	54	46	49	61	64	49	-23,4
Starre dumpers	6	7	14	18	6	5	7	3	17	10	-41,2
Hijskranen, zelfrijdend of gemonteerd op vrachtwagens	24	15	10	21	20	12	22	15	10	17	70,0

4. WEGBEKLEDING

Gezien Wirtgen beslist heeft niet meer te rapporteren, beschikken we niet meer over representatieve cijfers.

WAT VERWACHTEN WE IN 2021?

Dit is wat ik vorig jaar schreef : Eigenlijk niets ! Wat kan men verwachten in zo'n bizar jaar. Als we willen doemdenken: de wereldeconomie gaat krimpen met 15% ? Geen algemeen beschikbaar vaccin voor de zomer van 2021, exploderende overheidsschulden, geen ruimte voor investeringen Of herpakken de meeste landen zich na enkele maanden, de fundamenteën voor Covid waren goed, de grote overheidsschulden worden voldoende lang gespreid, en de overheden investeren in infrastructuur om de economie te steunen. Wat we wel reeds zagen is dat VOOR Covid de markt reeds met -20% gedaald was voor grote machines en met -10% voor de kleine. ...dat voorspelt dus niets goeds.

Gelukkig lijkt het tweede scenario te ontrollen, einde maart zien we in de cijfers van de order intake een zeer sterke stijging gaande van +25 tot +40% voor de grote machines, en nog hoger voor de kleine machines.

We kunnen dus zeker optimistisch kijken naar de toekomst.

Een fenomeen dat zich niet alleen in België voordoet, maar wereldwijd. We mogen ons dan ook zeker verwachten aan stijgende prijzen en lange levertijden. Maar ja we kunnen niet alles willen.

05

DE SECTIE GENERATOREN



05

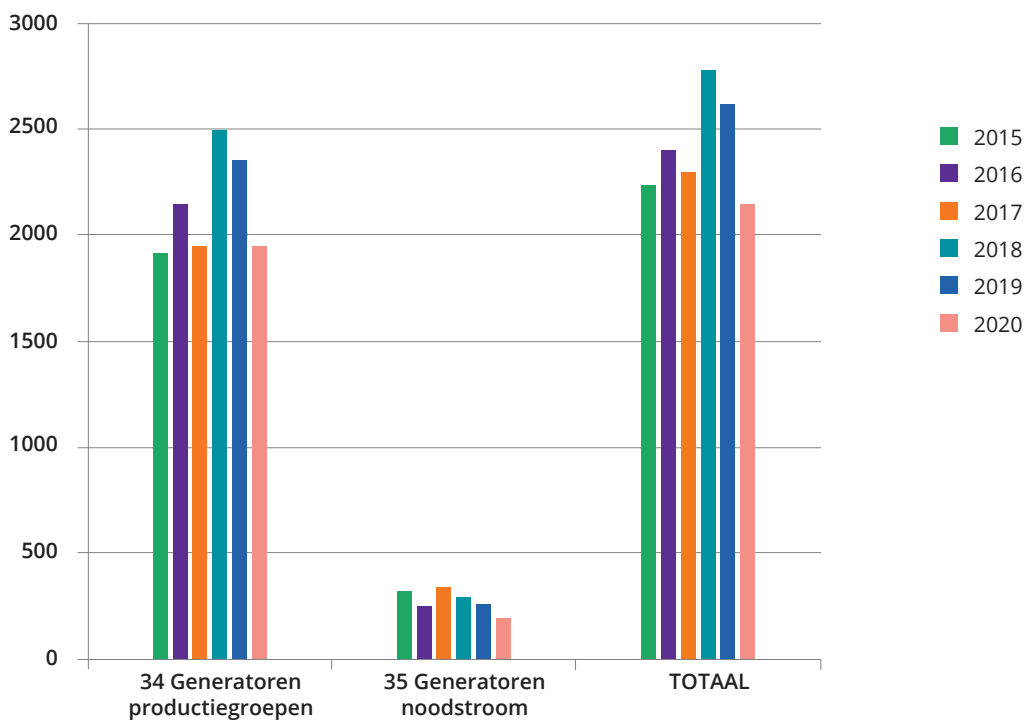
DE SECTIE GENERATOREN

2020 is een zeer moeilijk jaar geweest. Reeds sinds enkele jaren gaat het met de handel in generatoren in het algemeen niet goed in België. Naast een slechte start in 2020 heeft de Covid-pandemie de verkoop van generatoren voor productiegroepen en noodstroom vanaf het tweede kwartaal enkele maanden vrijwel stilgelegd. Pas in september was er opnieuw een

voorzichtig herstel in onze sector merkbaar.

Zoals de grafiek op de volgende pagina aantoont, is de daling aanzienlijk : productiegroepen laten een daling van -17% noteren en noodstroomgeneratoren een van -24% . In totaal is er een daling van -18% ten opzichte van 2019.

Evolutie verkoop generatoren 2020

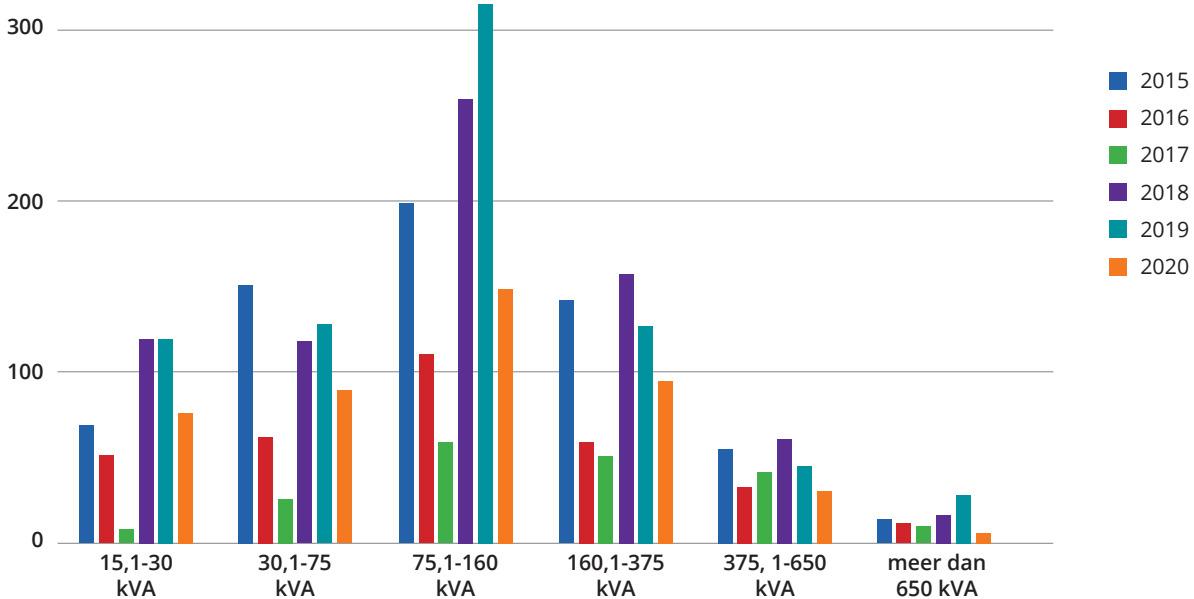


1. PRODUCTIE (PRIME POWER) GENERATOREN:

Meer in detail en uitgezonderd de kleine productiegroepen tot 7,5kVA, welke voornamelijk de kleine benzinegroepjes in de zelfbouwmarkten betreft, is het pas duidelijk hoe desastreus de industriële aggregaten er voor staan. De productiegroepen gaan er met -44% op achteruit tov 2019.

Alle vermogensklassen gaan er zwaar op achteruit, zelfs de populaire en meest voorkomende vermogensklasse tussen 30 en 160kVA. Een teken van herstel is nog niet onmiddellijk in het vooruitzicht

Productiegroepen > 7,5 kVA

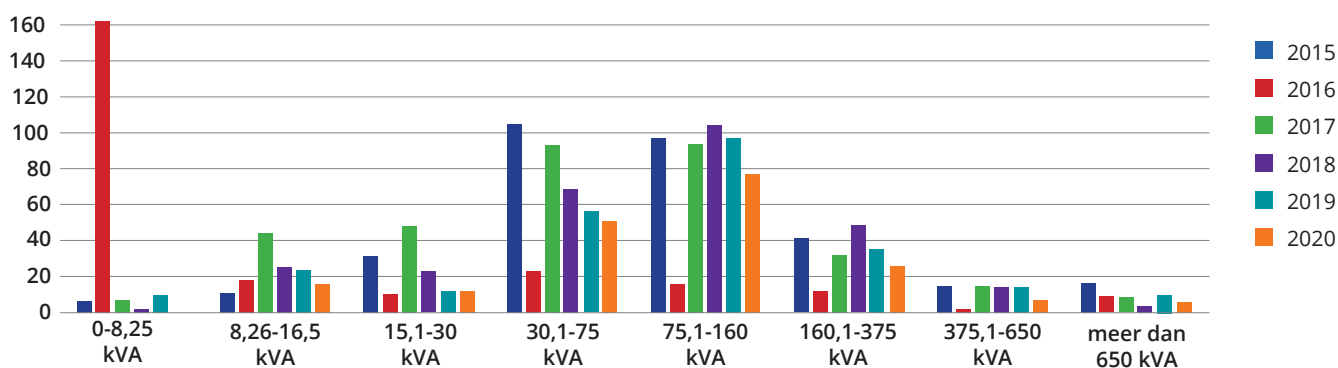


2. NOODSTROOMGENERATOREN:

Ook bij noodstroomaggregaten is de daling toch al enkele jaren op rij sterk aanwezig. 2020 laat een achteruitgang noteren van -24% ondanks de onzekerheden, die binnenkort op ons afkomen met de transitie naar groenere energie en het sluiten van de kerncentrales.

Onzekerheden in de vorm van stabiele stroom netwerken, zoals we die altijd hebben gekend in België en waar maar weinige ondernemingen zich echt van bewust zijn.

Noodstroomaggregaten



2020 SAMENGEVAT:

Kort samengevat was 2020 een rampzalig jaar met tal van oorzaken naast de Covid-pandemie.

- Stage-V motoren haast niet beschikbaar,
- een aanhoudende verschuiving van ownership naar rental,
- de evenementensector - belangrijke gebruiker van productiegeneratoren - lag volledig stil
- uitstel of afstel van vervangingen omwille van besparingen,

De meeste bedrijven namen een afwachtende houding aan en keken de kat uit de boom, projecten werden op de lange baan geschoven of zelfs geannuleerd, werven lagen lang stil. Nieuwe investeringen werden zelfs herbekeken of geannuleerd.

2021 VERWACHTINGEN?

De verwachtingen in onze sector zijn dat alternatieve stroombronnen voor zowel productie als noodstroom versneld hun intrede gaan doen. De investeringsmarkt zal zich niet onmiddellijk herstellen waardoor er zich geen onmiddellijk herstel in de noodstroom zal voordoen. De afwachtende houding van bedrijven zal nog enige tijd aanhouden door een verminderd ondernemersvertrouwen, waardoor ook vervangingen zullen uitblijven.

Door een verwachte golf van bedrijfssluitingen of faillissementen wordt een overaanbod van generatoren verwacht via de 2de handsmarkt. Niettemin zijn onze verwachtingen voor productiegroepen een kleine groei tov. 2020 maar een verdere weliswaar lichte afname van noodstroomgeneratoren.

06

DE SECTIE LIFT-TRUCKS



06

DE SECTIE LIFT-TRUCKS

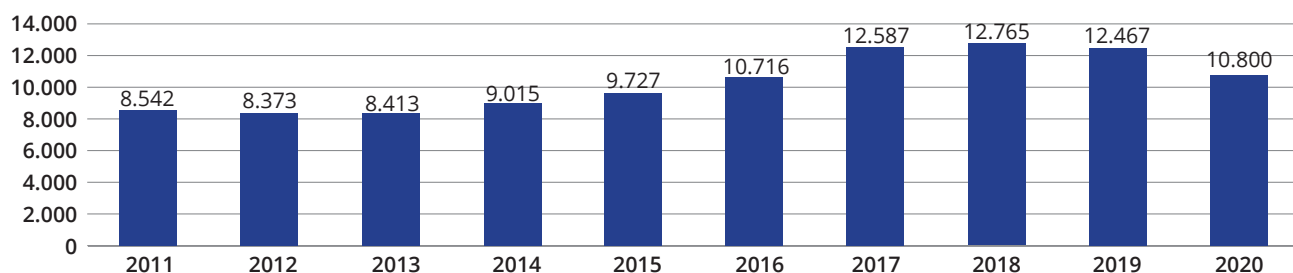
2020... een jaar gekenmerkt door de Covid-pandemie, met een opstoot op het einde van het jaar.

De goederenbehandeling heeft - algemeen gesteld - de Covid-19 crisis weerstaan. Een sterke 1ste trimester, het 2de trimester dat ineenstort, een 3de dat zich wat stabiliseert, en een 4de dat uiteindelijk beter is dan

2019. Zo kan je dit onzekere jaar 2020 samenvatten, dat toch afsluit met **10.800 eenheden, een daling van 13.4%** tov 2019. Dit kan oa verklaard worden door een beperkt verlies in de segmenten zoals retail, wholesale, logistiek en vooral de exponentiële groei van e-commerce.

De totale markt

Totale Markt SIGMA	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Elektrische vorkheftrucks	16,0%	39,2%	10,1%	-9,1%	11,9%	7,5%	10,1%	33,1%	-4,2%	1,2%	-24,8%
Thermische vorkheftrucks	15,4%	53,1%	-29,5%	3,3%	3,2%	3,9%	-2,3%	32,3%	7,6%	-12,0%	-37,4%
Magazijntrucks	33,3%	2,0%	4,3%	3,1%	6,7%	9,0%	13,1%	9,6%	2,0%	-1,2%	-3,7%
Totale Markt - Sigma	26,9%	16,6%	-2,0%	0,5%	7,2%	7,9%	10,2%	17,5%	1,4%	-2,3%	-13,4%



In 2020 onthouden we vooral de zeer lichte daling van de magazijntrucks **(-3.7%)**, maar nog meer de verdere sterke **daling** van thermische vorkheftrucks (minstens **37.4%**) en die van de elektrische versies

(met een historische daling van haast **25%** tov vorig jaar). We noteren ook de stijging van lithium-ion, oa op het gamma elektrische transpaletten onder de 1.3 T.

1. VORKHEFTRUCKS

In 2020 daalt de volledige markt van vorkheftrucks met **30%**, hetzij een totaal volume van **3.268** machines (vs **4.647** machines in 2019!). Dit segment vertegenwoordigt nog slechts 30% van de Belgische markt,

tov nog 37% vorig jaar. De volledige stopzetting van de evenementensector en de vertraging van de industriële activiteiten in het algemeen verklaart waarschijnlijk voor een deel dit historische cijfer.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Elektrische vorkheftrucks	1.665	1.834	1.668	1.866	2.005	2.208	2.941	2.817	2.853	2.145
Thermische vorkheftrucks	1.869	1.318	1.361	1.405	1.460	1.427	1.888	2.031	1.794	1.123
Totaal	3.534	3.152	3.029	3.271	3.465	3.635	4.829	4.848	4.647	3.268

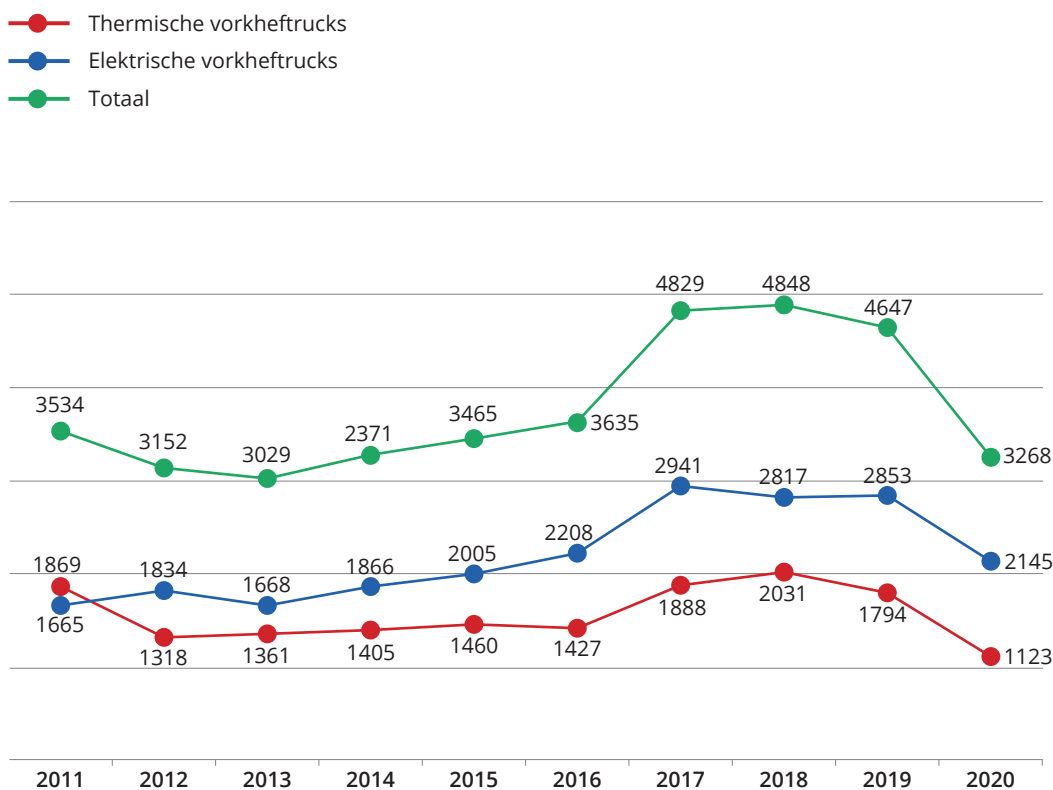
De sterke achteruitgang van thermische vorkheftrucks (diesel en gas) heeft zich nog sterker ingezet in 2020 met een daling van **37.4%** tov 2019, met slechts 1.123 verkochte machines. Dit is het laagste volume in 10 jaar.

De nieuwe regelgeving (UE) 2020/1040, verschenen op 17 juli 2020, wijzigt de uiterlijke datum van inwerking-trede van de Stage V-norm, die emissiereducties beoogtvoornon-roadvoertuigen, uitgerust met motoren <56 kW of >130 kW. Zo krijgen constructeurs tot 30 juni 2021 de tijd om machines te produceren met motoren van de vorige generatie en tot 31 december 2021 om ze te commercialiseren. Deze extra termijn van 12 maanden laar iedereen toe de reeds geprodu-

ceerde modellen te verkopen, waarvan de distributie werd belemmerd door de Covid-19 crisis. Let wel dat motoren tussen de 56 & 130 kW niet genieten van dit uitstel; de initiële deadlines blijven van kracht.

De elektrische motor bevestigt z'n marktaandeel in België (met 62% van het volume). Sinds 2012 wordt ze verkozen bovenop de thermische variant. Maar ook zij heeft van de crisis afgezien met een daling van **25%** in 2020 (**2.145** verkochte eenheden).

Ion-lithium batterijen hebben reeds een breed publiek overtuigd voor magazijntrucks en beginnen hun weg te vinden binnen de vorkheftrucks. Deze tendens zal waarschijnlijk nog versterkt worden in 2021.



2. MAGAZIJNTRUCKS

Covid-19 heeft de supply chain en de customer experience in een recordtempo gewijzigd. Een van de talrijke gevolgen ervan is de exponentiële groei van e-commerce en de nood om "pakjes" in kleine getalen en bijzonder snel te hanteren en vervoeren.

Deze voertuigen hebben dus niet afgezien van de crisis en vertegenwoordigen nu 70% van het totale volume met **7.532** machines.

Elektrische transpalletten blijven boven de 4.000 units, wat op zich al een historisch hoogtepunt was in 2019 (**4.018** om precies te zijn, hetzij 53% van het totale volume). Dit segment stelde in 2010 slechts 2.242 machines voor of 3.032 in 2015.

De evolutie naar een compacter, minder energie-verbruikend, dankzij **lithium-ion** batterijen sneller oplaadbaar gamma verklaart gedeeltelijk dit success,

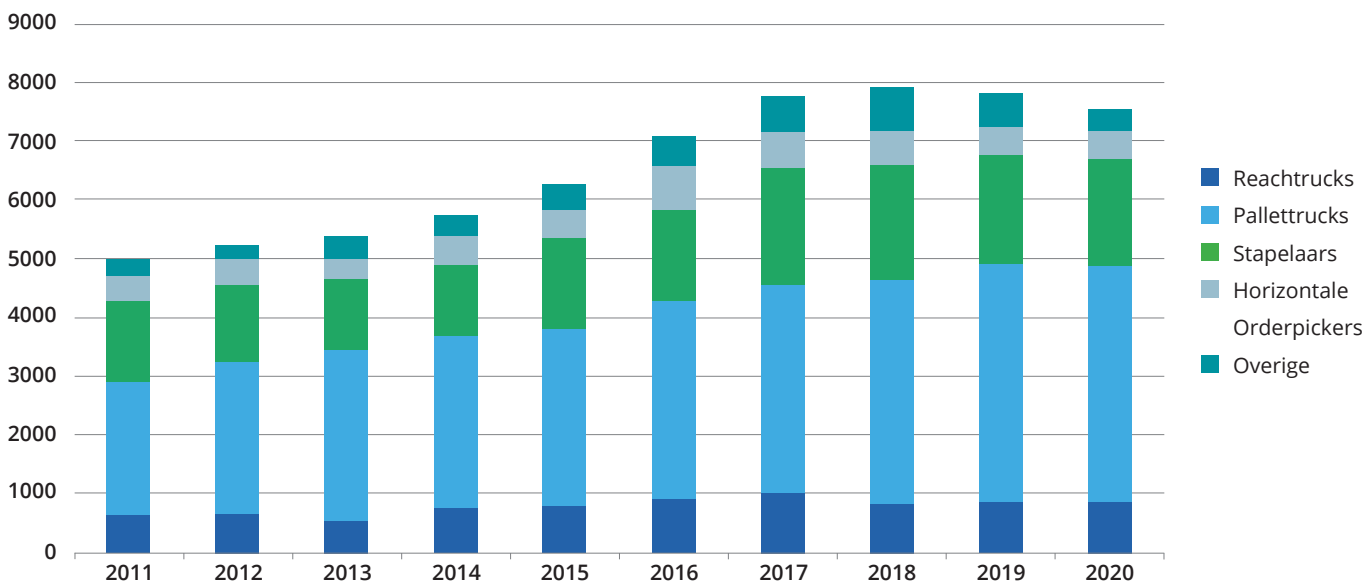
oa dat van de transpalletten van maximum 1.3 T, waarvan China een grote producent en exporteur is, oa via de haven van Antwerpen.

De vraag om horizontale & verticale processen en transporten van punt A naar punt B, waarbij de mens weinig of geen toegevoegde waarde biedt, te herdenken en **automatiseren**, is in volle opmars. Ook daar zal de sanitaire crisis een versneld effect gespeeld hebben, om zoveel mogelijk de menselijke impact in het beheer van de logistiek te beperken.

Een andere tendens voor beheerders van grote vloten, verspreid over verschillende vestigingen, is de toename van geconnecteerde trucks. Het optimaliseren van het beheer van de vloot (vb aantal voertuigen, aantal chauffeurs die deze of die truck mogen besturen, ...) komt de productiviteit van de machines ten goede, drukt de kosten en beperkt het aantal arbeidsongevallen.

Magazijntrucks 2011 - 2020

Magazijntrucks	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	%
Reachtrucks	630	651	525	732	782	889	1012	808	854	842	-1,4
Pallettrucks	2264	2600	2926	2959	3032	3399	3542	3831	4047	4018	-0,7
Stapelaars	1381	1299	1182	1198	1548	1551	1984	1948	1869	1845	-1,3
Horizontale Orderpickers	437	453	371	514	477	746	623	595	468	475	1,5
Overige	296	218	380	341	423	496	597	735	582	352	-39,5
Totaal Magazijntrucks	5008	5221	5384	5744	6262	7081	7758	7917	7820	7532	-3,7



WAT HEEFT DE EUROPESE MARKT GEDAAN?

Op basis van de **FEM cijfers** (European Materials Handling Federation), die geen rekening houden met Chinese import (zichtbaar in de WITS statistieken), heeft de Europese markt in 2020 een daling gekend van **10%**. De markt registreert een totaal van **377.774** trucks in **2020** tov **420.823** het jaar voordien. Niet echt verwonderlijk na een grondig verstoord jaar.

Product Class	CY19	CY20	YTD%
CB EL	86.603	74.614	-14%
CB IC	52.007	38.403	-26%
WH Riders	43.020	37.680	-12%
WH Walkies	239.193	227.077	-5%
Totaal	420.823	377.774	-10%

Net zoals in België, lijkt de categorie van frontal trucks het meest geïmpacteerd, oa de thermische met -26%. Die van elektrische transpaletten (60% van de markt vd goederenbehandeling) heeft het best weerstaan, dankzij de voortdurende ontwikkeling van e-commerce platformen en retaillogistiek in het algemeen.

WAT ZIJN DE VERWACHTINGEN VOOR 2021?

Op het moment dat we dit verslag opmaken, is het 1ste trimester van 2021 reeds achter de rug en stellen we een sterke groei vast tov dezelfde periode in 2020, waar we volop door de Covid crisis werden geraakt.

Het is uiteraard onmogelijk om de toekomst te voorspellen, maar de strategische segmenten (retail, wholesale) van de goederenbehandeling lijken nog steeds op volle toeren te draaien. Met een zeer positief effect op ons beroep. Gaat dit zo blijven duren? Volgt er geen boomerangeffect, wanneer de economische en financiële realiteit bedrijven zal inhalen, die tot dan artificeel beschermd bleven door de maatregelen van de Belgische overheid?

Het is vandaag onmogelijk om iets met zekerheid te verkondigen. Laten we duimen met de hoop dat vele ondernemingen hun werkwijze en hun relaties met medewerkers, klanten en leveranciers hertekend hebben.

Het is echter hoog tijd dat de "post covid" periode z'n ware gezicht laat zien en alle hypothesen van experts van alle aard de mond snoert.



SIGMA

SIGMA VZW ASBL
AVENUE JULES BORDETLAAN 164
B-1140 BRUSSELS - BRUSSEL - BRUXELLES
TEL +32 (0)2 778 62 50
WWW.TRAXIO.BE / WWW.SIGMAFEDERATION.BE