



market monitor

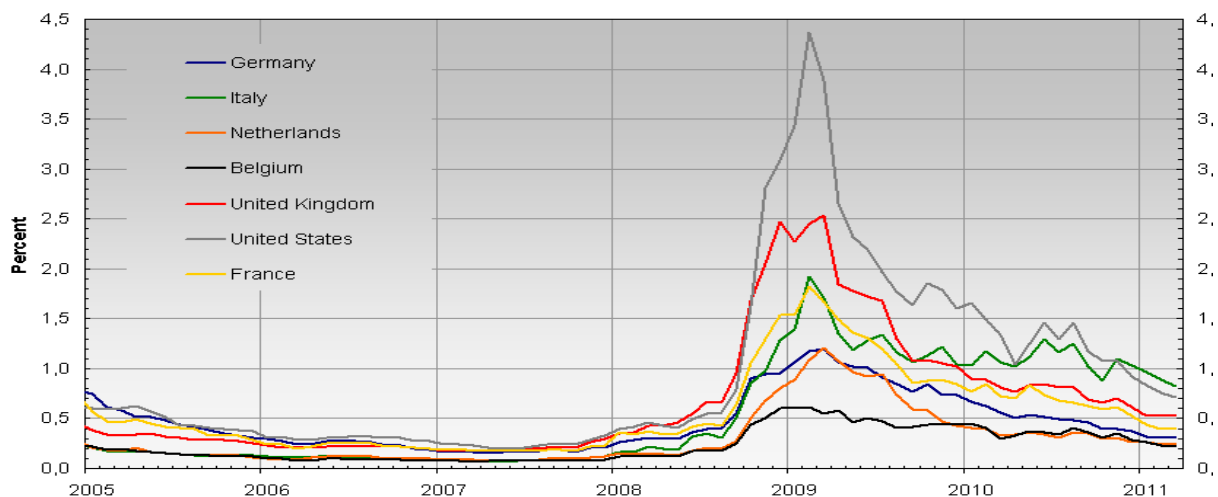
VS en België: detailhandel en elektronica/ICT

Singapore, Tsjechië, Noorwegen en Finland: elektronica/ICT

De verwachte wanbetalingsfrequentie in West-Europa en de Verenigde Staten

Eén van de belangrijkste factoren voor ondernemers is de trend van insolventie op hun markten. De EDF grafiek (Expected Default Frequency) die u in elke uitgave van Market Monitor aantreft, is gebaseerd op beursgenoteerde ondernemingen uit de desbetreffende markten en toont de kansen op wanbetaling in de diverse sectoren in het volgende jaar. In deze context, wordt wanbetaling gedefinieerd als het niet nakomen van een geplande betaling, of het in gang zetten van een faillissementsprocedure. De kans op wanbetalingen wordt berekend op basis van drie parameters: de marktwaarde van de middelen van de onderneming, haar volatiliteit en haar huidige kapitaalstructuur. De kans dat één onderneming op honderd slecht zal betalen wordt weergegeven als 1%.

Median EDF evolution by country



Source: KMV Credit Monitor and Atradius Economic Research

In het eerste kwartaal van 2011 ging het mediaanniveau van de verwachte wanbetalingsfrequentie (VWF) voor beursgenoteerde ondernemingen verder in dalende lijn in alle onderzochte economieën. Vergeleken met december 2010 daalde het mediaanniveau van de VWF in maart 2011 het sterkst in de Verenigde Staten en Italië (-21 basispunten tot respectievelijk 71 en 82 basispunten), gevolgd door Frankrijk (-12 tot 41), het Verenigd Koninkrijk (-7 tot 54), België (-7 tot 22), Duitsland (-6 tot 31) en Nederland (-2 tot 24).

In maart 2011 stond het mediaanniveau van de VWF in Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk lager dan in augustus 2008, d.w.z. vóór de aanvang van de kredietcrisis, terwijl de cijfers voor België en Nederland al dicht in de buurt van dat niveau komen. Alleen in de VS en Italië lag de VWF hoger dan in de zomer van 2008. Sinds augustus 2010 daalt het mediaanniveau van de VWF in de VS van maand tot maand. Na enige volatiliteit in 2010 zien we dat de VWF in Italië sinds december 2010 van maand tot maand verbetert.

Luxe of noodzaak?

Er wordt vaak gezegd dat een maatstaf voor de gezondheid van een economie de mate van 'discretionaire' uitgaven door haar consumenten is: uitgaven voor zaken die niet essentieel zijn, maar wel "leuk om te hebben", zoals vakanties en modeartikelen.

Traditioneel worden consumentenelektronica en ICT-producten gezien als discretionaire aankopen, maar zoals de Market Monitor van deze maand aangeeft, is het misschien wel tijd om deze mening te herzien.

In een niet zo ver verleden waren mobiele telefoons voorbehouden aan topmensen uit het bedrijfsleven en leek Bill Gates' visie van "een computer in elk gezin" velen onrealistisch. Inmiddels zijn mobiele telefoons en computers gemeengoed geworden. We zien ze niet alleen in elk gezin, maar ook in elke treinwagon, in elk café en op elke bank in het park. Zoals uit ons artikel over de VS blijkt, beschouwen velen ICT-producten als noodzakelijke en niet als luxe-artikelen. Dat is de reden waarom de sector blijft groeien, waarbij de snel evoluerende tablet-pc's en smartphones de belangrijkste groeimotor zijn.

In elk van de landen die in deze Market Monitor aan bod komen zijn de vooruitzichten voor de elektronica- en ICT-sector anders. De vooruitzichten voor Singapore's producenten van mobiele telefoons, laptops en desktop-pc's zijn rooskleurig. Andere landen, waaronder Finland (thuisbasis van Nokia), zijn niet zo positief over de sector: in het geval van Finland omdat Nokia in de harde concurrentiestrijd marktaandeel heeft verloren.

Eén van de sectoren waarin de discretionaire uitgaven een belangrijk punt van zorg zijn, is de retailsector. We kijken ook naar de vooruitzichten voor deze sector in de VS en België, waar prijsbewuste consumenten op zoek gaan naar goedkope opties. En in het geval van België speelt ook de aanhoudende politieke onzekerheid door het uitblijven van een stabiele regering.

Op de volgende pagina's beschrijven we de verwachte impact van wanbetalingen in diverse landen. Naast de risicoinschatting van underwriters geven we de algemene economische vooruitzichten per land met 'weer' symbolen:



Uitstekend



Goed



Redelijk



Somber



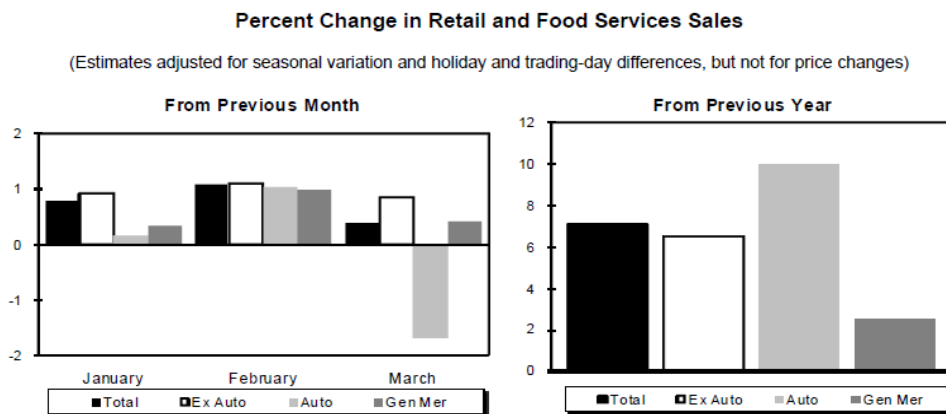
Guur



2010 bleek beter dan verwacht

Hoewel 2010 een jaar was waarin de economie zich herstelde van de ergste recessie in de recente geschiedenis, werden retailers nog steeds geconfronteerd met tal van uitdagingen in hun logistieke keten. Velen echter hebben de storm doorstaan, hebben zich aangepast en zijn erin geslaagd om deze uitdagingen om te zetten in opportuniteiten. Zo kende de detailhandel een van de beste eindejaarsperiodes in jaren. Een van de aandachtspunten was het stroomlijnen van interne processen. Om dat doel te bereiken, concentreerden retailers zich op de afstemming van de voorraden op de verkoop, de verbetering van de operationele efficiëntie en de uitgaven voor technologie. Deze gerichte inspanningen hielpen retailers om 2011 met meer optimisme in te gaan.

Volgens het recentste jaarverslag van het U.S. Census Bureau (kalenderjaar 2009) bedroeg de totale omzet van de Amerikaanse retailsector (inclusief de foodservice-industrie en de autosector), USD 4,13 biljoen. Dit was het tweede jaar op rij dat de retailsector achteruitging, wat zowel een gevolg als een oorzaak van de Amerikaanse economische crisis was. De meeste grote retailketens boekten omzetsdalingen in de eerste helft van 2009, maar zagen tegen het einde van het jaar een verbetering. Volgens het Amerikaanse ministerie van Economische Zaken steeg de omzet van de detailhandel in 2010 met 6,6% j-o-j. De opwaartse trend zette zich in 2011 voort, met een totale omzetsijging van 8,1% j-o-j in het eerste kwartaal van 2010.



Bron: U.S. Department of Commerce

Wat gronstoffen betreft, overtrof 2010 onze verwachtingen. Hoewel het economische herstel langzaam verliep en de werkloosheid hoog bleef, gaven consumenten gemakkelijker geld uit in de retailsector. Het luxesegment, met ketens zoals Neiman Marcus Group Inc., Saks Inc. en Nordstrom Inc., leidde de retailsector uit de recessie met sterke omzetsijgingen. Discounters, *dollar stores* en *off-price retailers* zoals Walmart Stores Inc., Target Corp., Dollar General Corp., Ross Stores Inc. en TJX Cos. Inc. bleven klanten aantrekken en zelfs de zeer concurrerende warenhuizen deden het uitstekend.

De omzet, marges en winst vóór interesten, belastingen en afschrijvingen (EBITDA), herstelden zich sterk tijdens het hele jaar. De meeste retailers bleven het goed doen tijdens de kerstperiode, toen de omzet waarschijnlijk met 3,5% of zelfs meer steeg. Omdat retailers er de afgelopen twee jaar in geslaagd zijn hun investeringsuitgaven en investeringen in werkkapitaal te beperken, is hun vrije kasstroom aanzienlijk gestegen.



Retailers die speciale kleding verkopen hebben het de afgelopen zes maanden goed gedaan, de meesten van hen hebben een mooie omzetsijging gerealiseerd. De stijging van de marges was in belangrijke mate toe te schrijven aan de beperking van de reclame-uitgaven, maar was ook te danken aan het feit dat veel retailers hun kosten goed onder controle hielden. We verwachten dat de prestaties op de korte termijn zullen afnemen naarmate de hogere prijzen voor grondstoffen (vooral voor katoen) beginnen te wegen op de marges. Het is onzeker in welke mate retailers deze prijsstijgingen zullen kunnen doorberekenen. Toch verwachten we dat de consumenten op de korte termijn meer zullen uitgeven aan kleding, wat leidt tot een bescheiden positieve identieke omzet. De bedrijfsresultaten van schoenenwinkels waren ook positief. De marges zouden relatief stabiel moeten blijven, aangezien de hogere grondstofkosten en hogere loonkosten worden gecompenseerd door de gestegen verkoop tegen niet-verlaagde prijzen.

De warenhuizen zetten hun positieve momentum voort, met over het algemeen mooie omzetsijgingen in de afgelopen zes maanden. De groei van de consumentenbestedingen duwde de identieke omzet van de meeste bedrijven hoger – een trend die zich de komende maanden waarschijnlijk zal doorzetten. De groei van deze subsector is in eerste instantie te danken aan de resultaten van exclusieve warenhuizen, die het gevolg zijn van de mooie prestaties van de kapitaalmarkten en de toegenomen verkoop van luxe consumptiegoederen. Recentelijk hebben bijna alle warenhuizen hun marges zien stijgen als gevolg van goed voorraadbeheer, minder prijsverlagingen en in sommige gevallen een positief operationeel hefboomeffect. Hoewel we een aantal lichte stijgingen van de operationele marges verwachten, zouden de hogere grondstofprijzen en loonkosten de groei in 2011 kunnen beperken.

Na een periode van bovengemiddelde cijfers blijven de operationele resultaten van discounters bevredigend, mede dankzij hun goede prijzen en hun nadruk op basisproducten en verbruiksartikelen. Walmart en Target gingen opnieuw eigen aandelen inkopen en verhoogden hun investeringsuitgaven in 2010, maar blijven een sterke vrije kasstroom genereren. Winkels in het allergeoedkoopste segment, zoals *dollar stores*, blijven het goed doen, al is hun omzet afgenomen. Dollar General Corp. boekt nog steeds een solide identieke omzet dankzij zijn extreem lage prijzen en omdat het profiteert van het feit dat consumenten in zwakke economische omstandigheden overschakelen op goedkopere producten. Ook de verbeterde merchandising en de hogere operationele efficiëntie droegen bij tot de omzet- en winststijging.

Tamelijk gunstige vooruitzichten, maar nog steeds grote uitdagingen

2011 zal zowel uitdagingen als opportuniteiten bieden voor de retailsector. Retailers lijken goed gepositioneerd te zijn om te profiteren van de verbeterde economische situatie (na een bbp-groei van 2,8% in 2010 voorspelt het IMF de zelfde groei in 2011) en zijn voorzichtig optimistisch dat het economische herstel zich eindelijk doorzet. Consumenten hebben enige koopkracht opgebouwd en beginnen weer vertrouwen te krijgen in de markt. De National Retail Federation (NRF) raamt dat de omzet van de retailsector in 2011 met 4% j-o-j zal groeien, dankzij een beter dan verwachte einde-jaarsperiode.

De nog steeds hoge werkloosheid en de stijgende inflatie van de consumentenprijzen (2,7% in maart 2011) veroorzaakt door de stijgende grondstofprijzen, kunnen een punt van zorg worden voor retailers. Nu de prijzen van benzine en voedsel gestaag stijgen, beschikken de consumenten over minder beschikbaar of vrij besteedbaar inkomen. Hierdoor zal de vraag in de retailsector afnemen, met name de vraag naar luxeartikelen. De werkloosheid is nog steeds hoog, waardoor de meeste consumenten de vinger op de knip houden. Bepaalde goedkope retailers, zoals *dollar stores* en *Walmart*, zullen hun omzet misschien licht zien stijgen naarmate de consument prijsbewuster wordt.

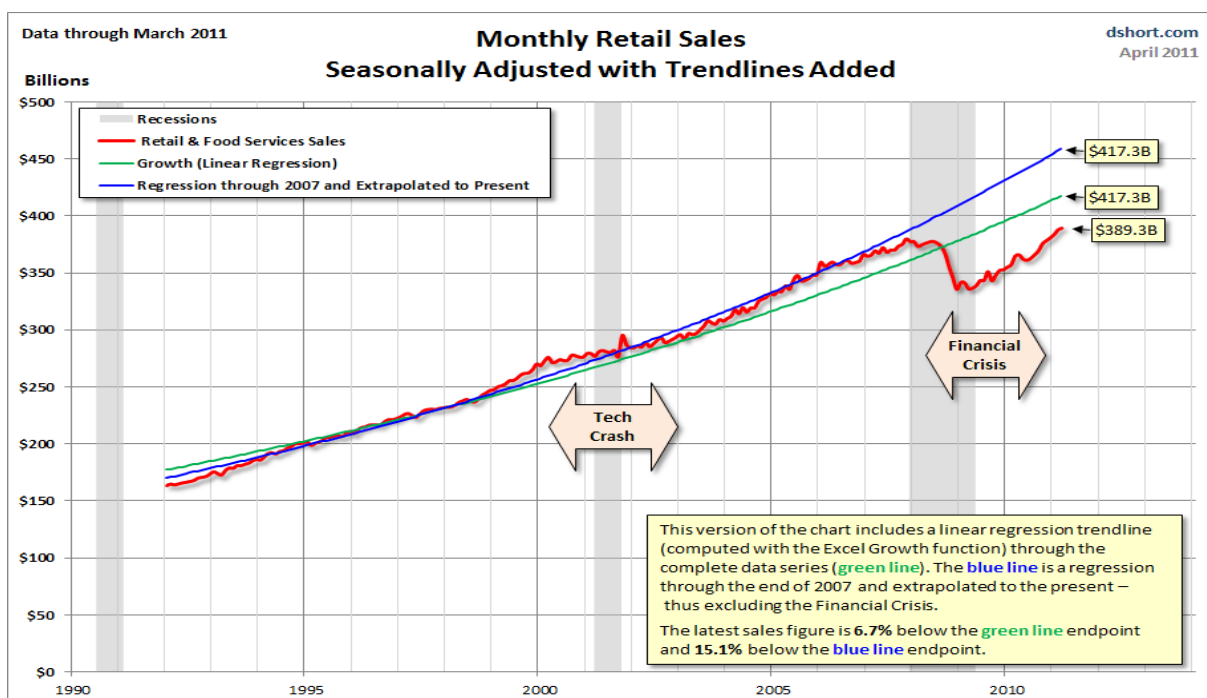


Dit kan ook leiden tot een heviger concurrentie: Walmart heeft onlangs aangekondigd dat het zich opnieuw gaat focussen op lage prijzen. Het bedrijf breidt zijn gemiddelde winkel uit met ongeveer 11% meer artikelen en garandeert de consument dat het voor elk artikel de laagste prijs heeft. Aangezien Walmart marktleider is, zal dit zeer waarschijnlijk leiden tot een intense prijzenoorlog.

Er is ook een toenemend risico voor de creditratings van Amerikaanse retailbedrijven in 2011 vanwege mogelijke margeproblemen en de verhoogde activiteit wat betreft aandeelhoudersvriendelijke initiatieven (inkoop van eigen aandelen, dividenden) en leveraged buy-outs (met vreemd vermogen gefinancierde overnames). Deze kunnen negatieve gevolgen hebben voor de creditrating, omdat er bij dergelijke transacties geld uit het bedrijf stroomt zonder dat daar een toekomstig rendement tegenover staat. Vaak gaat een bedrijf schulden aan om dergelijke transacties te financieren, wat een negatief effect kan hebben op de balans.

De gemiddelde betalingstermijn in de retailsector is 30 dagen en het betalingsgedrag is de afgelopen zes maanden onveranderd gebleven. We verwachten geen verslechtering in 2011. Wel moeten we de bredere economische omstandigheden, met name de inflatiedruk, in de gaten houden.

Vergeleken met andere sectoren in de VS ligt de wanbetalingsfrequentie van de Amerikaanse retailsector op het gemiddelde. We verwachten dat het aantal insolventies de komende maanden zal afvlakken. Veel van de zwakkere bedrijven zijn tijdens de recessie failliet gegaan, maar zij die het hebben overleefd, zijn doorgaans slanker en efficiënter omdat ze hun kostenstructuur en voorraadbeheer hebben geoptimaliseerd. Indien de consumptieve bestedingen echter weer afnemen, is het mogelijk dat sommige bedrijven met een hoge schuldenlast in de problemen komen en dat het aantal insolventies weer gaat stijgen. Daarom hanteren we momenteel een matig voorzichtig acceptatiebeleid, al zijn we soepeler dan vorig jaar. Wij vragen nog steeds jaarrekeningen voor bedragen van meer dan USD 250.000 en controleren meer rekeningen op kwartaalbasis. Segmenten die niet-noodzakelijke artikelen verkopen worden nog altijd gezien als risicovoller dan segmenten die noodzakelijke artikelen verkopen.

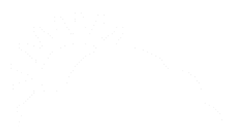




Retailers zullen voorzichtig blijven in 2011 en zullen economische indicatoren zoals werkgelegenheid, huisvesting en grondstofprijzen het hele jaar door zeer nauwlettend in de gaten houden. Veel retailers hebben vorig jaar aanpassingen doorgevoerd om concurrerend te blijven en sommigen zijn er daarbij zelfs in geslaagd om hun concurrentiepositie te versterken. De verwachte onzekerheid in 2011 zal andermaal een uitdaging vormen voor de logistieke keten van retailers. We verwachten dat de problemen op het gebied van capaciteit en prijsstelling gevolgen zullen hebben voor de activiteit in het komende jaar voor alle vormen van transport. De hoop is dat het niet zo erg zal zijn als vorig jaar. Retailers hebben hierdoor veel geleerd over wie hun echte logistieke partners waren.

Belangrijkste kenmerken van de Amerikaanse detailhandel op een rij:

Sterke punten	Zwakke punten
E-commerce en online aankopen stimuleren de omzet	Hevige concurrentie, bedrijven vechten voortdurend om marktaandeel
Volumegroei blijft behouden; goedkope retailers zullen profiteren van het feit dat de winkelprijs primeert op de kwaliteit van de producten	Aangezien deze sector sterk seizoensgebonden is, kunnen veel bedrijven niet alleen op basis van hun piekperiodes overleven
De verkoop tijdens de eindejaarsperiode steeg met 5,5% tot USD 584 miljard – het beste resultaat in 5 jaar. Luxewinkels doen goede zaken	De nettowinst zal worden beïnvloed door aanzienlijke verkoopkortingen





Amerikaanse electronica- en ICT-sector blijft groeien

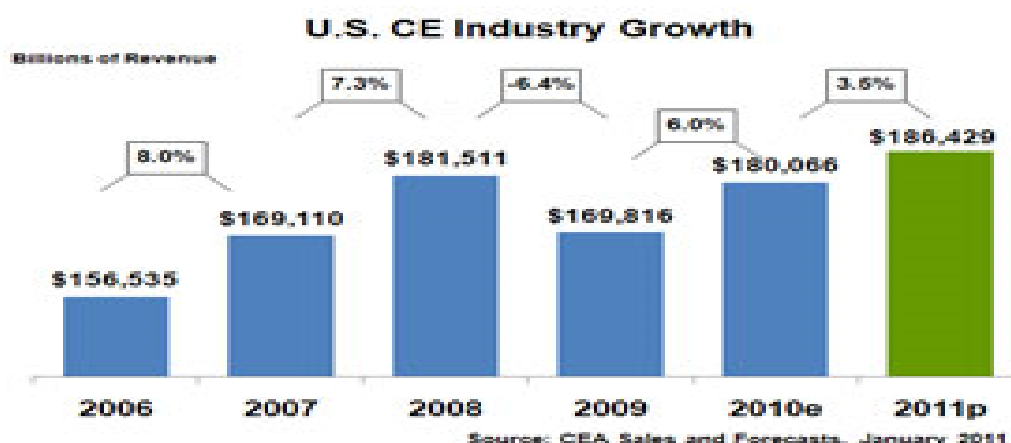
De subsector consumentenelektronica is momenteel goed gepositioneerd voor verdere groei in 2011 na een bijzonder goede prestatie vorig jaar, toen de omzet met 6% steeg tot USD 180 miljard. De Consumer Electronics Association (CEA) verwacht dat de omzet dit jaar met 3% zal stijgen tot een piek van USD 186 miljard. Net als in 2010 zal de groei vooral te danken zijn aan de verkoop van e-readers, tablet-pc's en smartphones. Mede dankzij de technologische ontwikkelingen en de steeds veranderende productlijnen is de sector erin geslaagd om grote verzadigingsproblemen te voorkomen door ervoor te zorgen dat bestaande producten verouderd lijken en door consumenten ervan te overtuigen om nieuwere modellen te kopen.

Het is duidelijk dat de economische crisis ertoe geleid heeft dat de consument minder snel geld uitgeeft. Uit onderzoek van analisten blijkt echter dat consumentenelektronica-producten worden gezien als noodzakelijke in plaats van als luxe-artikelen. Dit heeft de consumentenelektronica-industrie versterkt, zelfs tijdens de economische crisis. Omdat de technologie in een hoog tempo verandert, proberen retailers zoals Best Buy meer klanten aan te trekken met de belofte gebruikte elektronica terug te nemen in ruil voor geld of een waardebon die kan worden gebruikt bij de aankoop van nieuwe producten.

In 2010 steeg de omzet uit de levering van computers met 34%. Dit was in eerste instantie te danken aan de verkoop van laptops, die uitkwam op USD 29 miljard of meer dan 16% van de totale omzet van de sector. Het segment zal in 2011 blijven groeien met een verwachte levering van bijna 59 miljoen eenheden aan dealers en met een omzet die geschat wordt op USD 32 miljard. Binnen dit segment wordt verwacht dat tablet-pc's in de toekomst de belangrijkste motor voor de omzetgroei zullen zijn. In 2010 steeg de omzet uit de verkoop van tablet-pc's met maar liefst 35% tot meer dan USD 21 miljard. De iPad van Apple wint nog steeds aan populariteit en blijft in aanzienlijke mate marktaandeel veroveren op de pc- en notebookmarkt. De concurrentie op de markt van e-readers zal heviger worden. Dit zal leiden tot lagere prijzen voor de consument, maar ook tot lagere marges voor bedrijven als Sony, Barnes & Noble, Amazon en Plastic Logic.

Het televisiesegment wordt beïnvloed door de grote concurrentie, uitgeholde prijzen en lage marges. Retailers verlangen hun televisietoestellen aanzienlijk in prijs nu de markt volwassen en verzadigd is (met een penetratie van meer dan 70% van de Amerikaanse huishoudens). De verkoop van digitale tv's liep in 2010 met 1% terug, maar er zijn lichtpuntjes voor dit segment in 2011: de verkoop van tv's met internetaansluiting en 3D-tv's zal verder stijgen na een forse stijging van respectievelijk 151% en 91% in 2010.

Het segment mobiele telefoons zette sterke resultaten neer in 2010 en zal ook in 2011 verder groeien, vooral dankzij de verkoop van smartphones. Verwacht wordt dat de levering van smartphones aan dealers zal stijgen van meer dan 55 miljoen eenheden in 2010 tot 72 miljoen eenheden in 2011 en dat de omzet uit die leveringen met 20% zal stijgen van bijna USD 18 miljard in 2010 tot meer dan USD 21 miljard in 2011.





Over het algemeen was 2010 een positief jaar voor de sector computerhardware. De omstandigheden waren erg gunstig tijdens de eerste helft van het jaar, met solide IT-uitgaven, met name voor halfgeleiders, componenten en hardware. In de tweede helft van 2010 vlakke de groei van de IT-uitgaven geleidelijk af, maar voor 2011 wordt een matige stijging van de omzet in alle subsectoren verwacht. Volgens het technologieonderzoeksbureau Gartner Inc. zullen de wereldwijde IT-uitgaven met 5,1% stijgen van USD 3,4 biljoen in 2010 tot circa USD 3,6 biljoen in 2011. Wat de technologie segmenten betreft, verwacht Gartner dat het telecomsegment in 2011 met 9,1% zal groeien, gevolgd door de segmenten computerhardware en bedrijfssoftware (7,5%) en IT-diensten (4,6%).

Het telecomsegment zal naar verwachting het meest profiteren van de IT-uitgaven, aangezien de vraag van particuliere en zakelijke klanten naar mobiele apparaten nog steeds de omzet van telecommunicatieconcerns en telefoonfabrikanten stimuleert. Over het algemeen zullen de uitgaven van grote Amerikaanse telecommunicatieconcerns zoals Verizon en AT&T ervoor zorgen dat de IT-uitgaven blijven stijgen naarmate zij investeren in de verdere uitbreiding van hun 3G- en 4G (LTE)-netwerken. De forse toename van het internet- en mobiele verkeer als gevolg van het groeiende succes van smartphones leidt tot capaciteitstekorten en zet druk op telecommunicatieconcerns om te investeren in hun infrastructuur. De groeiende penetratie van smartphones en tablet-pc's (bijv. de iPad) en de uitrol van LTE en andere snelle draadloze netwerktechnologieën zullen ervoor zorgen dat het dataverkeer verder toeneemt. Verwacht wordt dat de uitgaven voor telecommunicatieapparatuur sneller zullen stijgen naarmate de onderliggende economie verbetert. Het grootste deel van de middelen die in de American Recovery and Reinvestment Act (het 'stimulusplan') zijn voorzien, zal worden uitgekeerd in 2011. Dit zou moeten leiden tot het opstarten van projecten voor de uitbreiding van breedbandverbindingen, met name projecten voor de uitbreiding van de netwerkbackbone in de VS.

De wereldwijde omzet uit de verkoop van halfgeleiders steeg in 2010 met 31,8% tot een recordhoogte van USD 298,3 miljard, mede dankzij het toegenomen gebruik van halfgeleiderstechnologie in een breder scala van elektronische apparaten en de stijging van de IT-uitgaven (die in 2009 op een laag peil stonden). Aangezien halfgeleiders de afgelopen vijf jaar een topexportproduct van de VS waren, is het belangrijk op te merken dat de regio Azië/Pacific 54% van de totale wereldwijde halfgeleidermarkt vertegenwoordigt (het marktaandeel van de VS staat op 18%). Fabrieken waar halfgeleiders worden ontworpen en geproduceerd zijn van strategisch belang voor de economische groei van het land. De sector moet echter opboksen tegen een felle wereldwijde concurrentie. Voor 2011 voorspelt de Semiconductor Industry Association een matige eencijferige groei voor de sector als geheel. Deze groeiraming is bemoedigend gezien de aanhoudende impact van de economische crisis.

Sector met lage insolventiecijfers, maar enkele betalingsproblemen

Vergeleken met andere sectoren in de VS heeft de Amerikaanse elektronica- en ICT-sector benedengemiddelde insolventiecijfers. We hebben in 2010 geen significante insolventieactiviteit gezien en verwachten niet dat de situatie de komende zes maanden zal veranderen.

De gemiddelde betalingstermijn in de Amerikaanse elektronica- en ICT-sector is 30 dagen, maar kan soms oplopen tot 90 dagen. We hebben vastgesteld dat het betalingsgedrag de afgelopen zes maanden al bij al positief was en een aanzienlijke jaar-op-jaarverbetering vertoont. We zien echter ook een toename van het aantal gevallen van wanbetaling in bepaalde subsectoren van de ICT-sector die veel zaken doen met overheidsinstanties, met name radiodealers die



radio's en diensten leveren aan brandweerkazernes en politiebureaus van Amerikaanse gemeenten en steden. Gemeenten en steden zijn genoodzaakt geweest om bezuinigingen door te voeren als gevolg van een daling van de belastinginkomsten, wat geleid heeft tot cashflowproblemen.

In de subsector elektronica neemt de betalingsachterstand toe bij retailers, groothandelaren en distributeurs als gevolg van geschillen met producenten over de prijzen van producten. Fabrikanten bieden vaak "prijzbescherming" of kortingen op producten, aangezien de sector snel evolueert, waardoor voorraden snel verouderen. Dit kan leiden tot geschillen en uiteindelijk tot een toename van het aantal gevallen van wanbetaling totdat de problemen zijn opgelost. Het aantal geschillen zal waarschijnlijk op het normale niveau blijven, of zal misschien zelfs licht toenemen indien de prijzen stijgen als gevolg van een plotselinge daling van het aanbod van computercomponenten na de aardbeving in Japan.

Over het algemeen zijn de vooruitzichten voor de elektronica- en ICT-sector nog steeds positief, aangezien de constante stroom van nieuwe en innovatieve producten (vooral voor mobiel computergebruik) de omzet en productie blijft stimuleren. De sector boekte bevredigende resultaten tijdens de wereldwijde groeivertraging en de recessie in de VS en zal profiteren naarmate de economie zich langzaam herstelt. De aardbeving in Japan zal de leveringen enigszins in de war sturen en kan leiden tot hogere componentprijzen, maar dit zal de algemene positieve trend niet omkeren.

Er blijven echter enkele neerwaartse risico's: de recente fluctuaties van de olieprijs (en vervolgens de benzineprijs) moet in de gaten worden gehouden. Naarmate consumenten meer besteden aan deze noodzakelijke producten, zal hun vrij besteedbaar inkomen afnemen, wat op zijn beurt kan leiden tot een daling van de vraag naar apparaten die niet absoluut noodzakelijk zijn, zoals IT- en elektronische producten. Een hardnekkig hoge werkloosheid zou ook een rem zetten op het consumentenvertrouwen op de lange termijn. Een ander probleem zijn de hoge grondstofprijzen voor speciale metalen zoals indium en gallium, die belangrijk zijn bij de productie van lcd-schermen, halfgeleiders en verlichtingsproducten. De huidige vraag drijft de prijzen omhoog, waardoor de marges onder druk kunnen komen te staan als de prijsstijgingen niet aan de consument worden doorberekend. Als het aanbod schaars wordt en andere materialen moeten worden gebruikt, zou dit ten koste kunnen gaan van de productkwaliteit.

Belangrijkste kenmerken van de Amerikaanse elektronica- en ICT-sector op een rij:

Sterke punten	Zwakke punten
Elektronische componenten worden in tal van producten gebruikt, de eindgebruikers/eindmarkten zijn zeer divers en verspreid over een groot aantal sectoren	De macro-economische factoren in de VS, d.w.z. de hoge werkloosheid en inflatie, hebben een negatief effect op de consumentenbestedingen en op de IT-uitgaven van bedrijven. De sector is gevoelig voor economische recessies
De VS kent een sterke productinnovatie, met bedrijven als Apple, IBM, Intel en Texas Instruments die de toon blijven zetten in de sector	Zeer scherpe concurrentie
De hogere stimuleringsuitgaven (USD 7,2 miljard) aan breedbandinfrastructuur zullen de vraag naar ICT-producten en -diensten doen toenemen	Kapitaalintensief, wat veel onderzoek en ontwikkeling vereist om de technologische vooruitgang in de sector te kunnen volgen



Private consumptie afgeremd door politieke onzekerheid

De Belgische economie groeide in 2010 met 2% en voor 2011 verwacht het IMF een groei van 1,7%. Volgens de Nationale Bank van België (NBB) groeide de private consumptie in 2010 op jaarbasis met 1,4%, na een terugval met 0,2% in 2009. De verwachte groei voor dit jaar ligt tussen de 1,4 (raming NBB) en 1,7% (raming OESO).

Omzetten detailhandel (februari 2011)

Bruto index (1995=100)	2010												2011	
	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	
Waarde														
Totaal Detailhandel	132	155	155	150	163	160	149	171	176	156	198	157	139	
Voeding	136	151	154	152	159	157	146	170	173	148	187	145	134	
Textiel en schoenen	127	189	197	168	171	212	147	206	211	163	197	228	135	
Huishoudartikelen	114	132	131	132	168	148	167	165	179	171	202	150	134	
Andere artikelen	136	164	155	159	172	158	148	168	165	159	230	145	147	
Volume														
Totaal Detailhandel	108	131	129	123	138	135	125	143	147	135	170	137	116	
Voeding	102	112	114	113	118	116	108	126	128	110	139	107	99	
Textiel en schoenen	116	173	180	153	156	194	129	181	184	142	171	199	122	
Huishoudartikelen	106	123	121	122	156	137	155	153	166	158	187	139	124	
Andere artikelen	97	113	104	105	115	107	100	113	110	106	149	93	93	

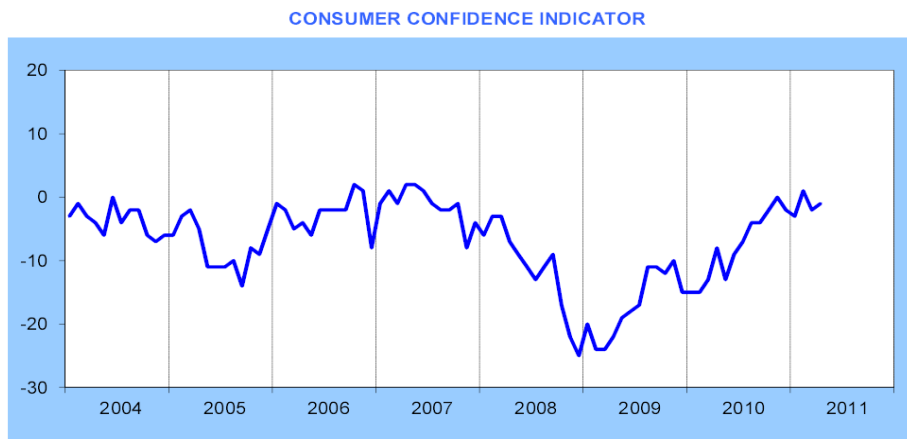
Bron: Statistics Belgium

Tijdens de eerste maanden van 2011 werd op jaarbasis voor de detailhandel een kleine omzetgroei genoteerd. Deze is hoofdzakelijk het gevolg van prijsstijgingen terwijl het volume verkopen zo goed als stabiel bleef. Deze prijsstijgingen zijn het best merkbaar in de subsector voeding, die lijdt onder de stijgende grondstofprijzen.

Het consumentenvertrouwen zit terug op het niveau van voor de crisis (zie grafiek hierna), maar dit heeft zich nog niet vertaald in een toegenomen consumptie, die wordt afgeremd door de huidige politieke situatie. Het politieke landschap is sterk gefragmenteerd, het land zit al sinds april 2010 zonder verkozen federale regering. Sinds meer dan een jaar heeft België een federale regering van lopende zaken. De druk van de financiële markten op België is toegenomen door het hoge overheidstekort (bijna 100% van het BBP) en ondanks haar beperkte bevoegdheden heeft de federale regering van lopende zaken half april aangekondigd dat ze maatregelen zal nemen om het begrotingstekort in 2012 terug te brengen tot 2,8% van het BBP. Toch blijven er onzekerheden aangezien er een stabiele regering nodig is om ingrijpende beslissingen te nemen voor economische en aanverwante hervormingen op lange termijn. Deze zouden gepaard kunnen gaan met een aantal soberheidsmaatregelen met gevolgen voor de gezinsbestedingen. Voor 2011 verwacht men werkloosheidscijfers op hetzelfde niveau als 2009 (8,4%, verwachtingen IMF).



APRIL 2011



Bron: NBB

Daarnaast verdienen ook de stijgende consumentenprijzen aandacht. Deze begonnen medio 2010 te stijgen en in maart 2011 noteerden we al een toename met 3,5%. Een verdere stijging zou de koopkracht van de consument kunnen aantasten. Toch verwachten we in 2011 een verdere groei van de detailhandel aangezien in de meeste gevallen de stijgende prijzen aan de consument kunnen worden doorgerekend.

Goede betalingsmoraal in de voedingssector

De betalingsmoraal binnen de Belgische retailsector bleef de voorbije zes maanden onveranderd en is doorgaans goed, met ongeveer 75 à 80% van de facturen die tegen de vervaldatum werden betaald. We verwachten in de loop van 2011 geen verdere verlenging van de betalingstermijnen.

Het aantal bedrijfsfaillissementen nam in 2010 toe met 1,6% op jaarbasis, met voor de detailhandel een toename van 2,4% tot 2.649 gevallen, aldus het Nationaal Instituut voor de Statistiek. Tijdens het eerste kwartaal van 2011 steeg het aantal faillissementen met 2% op jaarbasis, met voor de detailhandel een toename van het aantal faillissementen met 3,5%. We verwachten echter dat deze trend zich de volgende maanden zal stabiliseren of zelfs afnemen. In het algemeen ligt het percentage faillissementen binnen de detailhandel een stuk lager dan binnen andere belangrijke sectoren en we hanteren momenteel voor deze sector een soepeler beleid (food en non-food), ook voor nieuwe bedrijven. Voor heel 2011 verwachten we dat het aantal bedrijfsfaillissementen op jaarbasis met 5% zal afnemen - de eerste daling sinds 2006.

Belangrijkste kenmerken van de Belgische detailhandel op een rij:

Sterke punten	Zwakke punten
Potentiële koopkracht van de Belgische gezinnen (momenteel nog steeds een groot spaarquota)	<ul style="list-style-type: none">• Geen echte heropleving van de particuliere consumptie• De politieke situatie in België• Stijgende grondstofprijzen



Lagere prijzen zullen de verkoop handhaven maar de marges beïnvloeden

Vergeleken met andere landen is België geen belangrijke speler wat de productie van elektronica- en ICT-producten betreft. Deze producten worden voornamelijk gedistribueerd via twee belangrijke kanalen: grote distributeurs en kleine zelfstandige retailers. De Belgische ICT-sector behelst momenteel meer dan 4% van het Belgische bbp en was tussen 1997 en 2007 goed voor een zesde van de bbp-groei van het land.

Volgens EITO (European Information and Technology Observatory) was de motor van de Belgische ICT-markt in 2010 de pc-verkoop, die steeg met 10% j-o-j. EITO verwacht dat de Belgische ICT-markt in 2011 met 2,6% zal groeien tot EUR 17,9 miljard, waarmee opnieuw het niveau van vóór de crisis van 2008 wordt bereikt. Terwijl de groei van de telecommunicatiesector geraamd wordt op 1,3%, zal de IT-omzet met 4% stijgen. De opleving zal vooral te danken zijn aan de verkoop van draagbare computers, die voor het tweede jaar op rij met 20% steeg. Maar ook de verkoop van desktop-pc's zal toenemen, aangezien Belgische bedrijven weer beginnen te investeren in informatietechnologie, mede dankzij de dalende gemiddelde prijzen.

De lagere gemiddelde prijzen van elektronica- en ICT-producten helpen om de verkoop op peil te houden, maar zetten ook druk op de marges van retailers, wat gevolgen heeft voor de kredietwaardigheid van vooral kleine retailers. Over het algemeen zou de stijgende omzet de vele bedrijven in staat moeten stellen om hun fundamentals te verbeteren.

Het betalingsgedrag in de Belgische elektronica- en ICT-sector blijft goed in vergelijking met andere sectoren, en we verwachten de komende maanden geen significante verandering, d.w.z. geen toename van de betalingsachterstand. Het aantal meldingen van wanbetaling ligt lager dan tijdens de economische crisis en zelfs de periode vóór de crisis. Ook is het aantal insolventies de afgelopen zes maanden gedaald. Aangezien de elektronica- en ICT-sector ondersteund zal worden door de verwachte omzetsstijgingen, verwachten we geen verslechtering in 2011. Bijgevolg hanteleren we een versoepeld acceptatiebeleid voor de elektronica- en ICT-sector, ook voor pas opgerichte ondernemingen in deze sector.

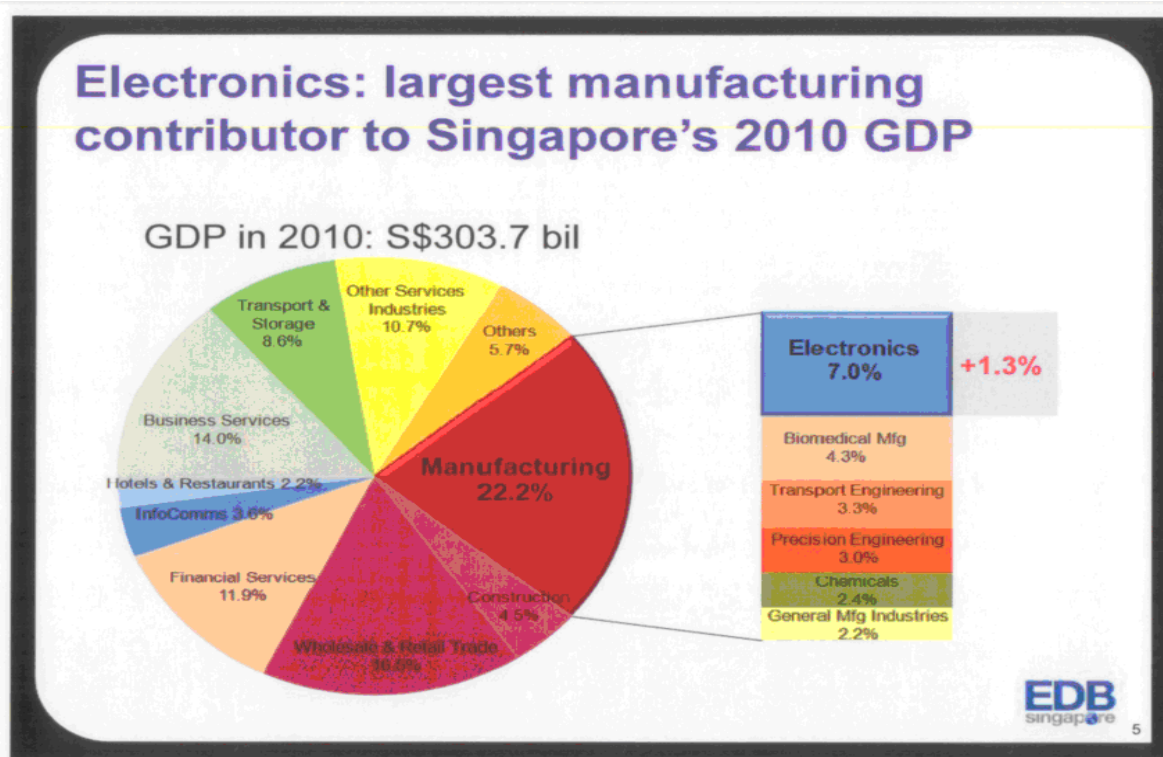
Belangrijkste kenmerken van de Belgische elektronica- en ICT-sector op een rij:

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Sector doet het reeds goed• Verwachte stijging van de binnenlandse consumptie	<ul style="list-style-type: none">• Een deel van het distributiekanaal bestaat uit kleine en zelfstandige retailers• Prijzenoorlogen in sommige segmenten



Productie-output van de elektronica-industrie met meer dan 25% gestegen

De Singaporese economie is zeer afhankelijk van de elektronica-sector, die van alle sectoren van de verwerkende industrie de grootste bijdrage leverde aan Singapore's bbp in 2010. Het aandeel van de elektronica-sector steeg van 5,7% in 2009 tot 7,0% in 2010. In 2010 steeg de output van de sector in Singapore met 26,9%, terwijl de sector wereldwijd met 9,3% groeide (zie onderstaande grafiek).



Bron: Economic Development Board Singapore

Deze groei kwam vooral tot stand onder impuls van een sterke regionale economische opleving en de grotere buitenlandse vraag na de wereldwijde economische crisis. De elektronica-industrie van Singapore heeft stappen gezet om producten met een hogere toegevoegde waarde te produceren en zijn R&D-capaciteit te versterken. Dankzij deze ontwikkeling is de omzet van de subsector halfgeleiders en de subsector gegevensopslag in 2010 met respectievelijk 49,8% en 25% gestegen. Het aandeel van de productie-output van de Singaporese elektronica-industrie in de wereldwijde omzet steeg vorig jaar van 11,2% tot 13,5%.

Het segment Rand- en ICT-apparatuur en het segment Consumentenelektronica waren samen goed voor 21% van de totale productie-output van de Singaporese elektronica-industrie in 2010. Dit is deels te danken aan de toenemende mobiliteit van regionale consumenten en aan het feit dat steeds meer regionale consumenten toegang hebben tot internet.



Omdat de stadstaat er absoluut voor wil zorgen dat de elektronica-industrie in de voorhoede van de chiptechnologie blijft, heeft ze gekwalificeerde arbeidskrachten opgeleid, haar sterke basis van productiemogelijkheden verder versterkt en een gunstig klimaat gecreëerd. Hiermee wilde Singapore gerenommeerde halfgeleiderfabrikanten zoals IM Flash Technologies, 3M, Bayer Material Science, Western Digital en Showa Denko ertoe aanzetten hun productie-activiteiten uit te breiden, R&D-vestigingen op te richten of de controle van de logistieke keten te vestigen in Singapore. In het eerste kwartaal van 2011 steeg de productie-output van de elektronica-industrie met 6,9% j-o-j. Wat het halfgeleidersegment betreft, investeerde Singapore's grootste chipfabrikant GlobalFoundries (voorheen Chartered Semiconductor) dit jaar USD 5,6 miljard.

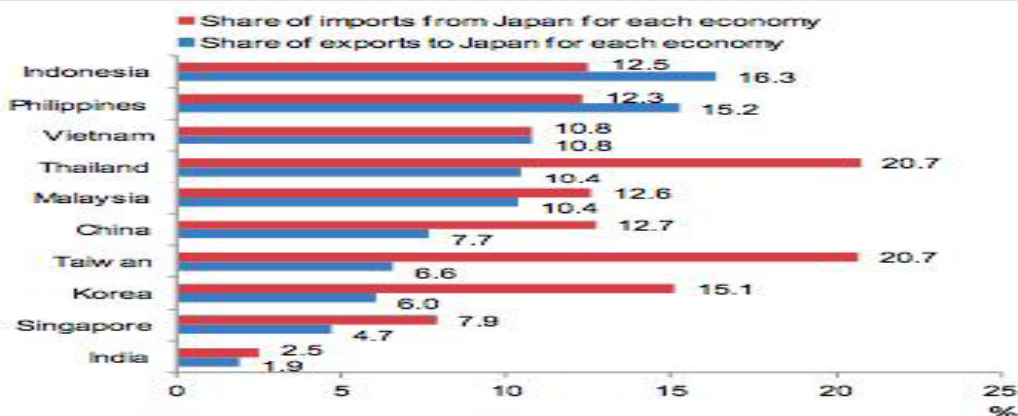
Er waren geen noemenswaardige vorderingen of insolventies. Singapore blijft zijn positie als gunstige investeringslocatie voor de elektronica-industrie versterken. De groei van de ICT-sector houdt aan, mede dankzij de stijging van het bbp en de beschikbaarheid van allerlei mobiele gadgets op de markt. In de subsector retail is de concurrentie zeer groot en de Singaporese ICT-markt blijft prijsgevoelig. Als gevolg van de toegenomen concurrentie komen de winstmarges verder onder druk te staan en zullen bedrijven zich moeten focussen op hun kerncompetenties of op een nichemarkt om producten met een hogere winstmarge te produceren. Bij bedrijven die zijn blootgesteld aan de lokale retailsector is het risico van wanbetaling relatief stabiel, gezien de veerkracht van de markt. Die veerkracht komt tot uiting in het succes van de frequente computerbeurzen, die nog steeds veel bezoekers trekken en solide, groeiende inkomsten genereren.

De productie van elektronica- en ICT-producten in Singapore wordt sterk ondersteund door overheidsinitiatieven zoals fiscale voordelen of de uitvoering van infrastructuurwerken en dankzij de opkomende Aziatische groei blijft de winstgevendheid gezond.

Geen langdurige effecten door verstoring van Japanse leveringen

Hoewel Japan de grootste handelspartner van Zuidoost-Azië is, heeft Singapore één van de laagste blootstellingen aan de Japanse handel in de regio (zie onderstaande grafiek). Er wordt dan ook verwacht dat de verstoring van de Japanse leveringen geen effect zal hebben op de elektronicasector. De aardbeving in Japan zal vermoedelijk geen enorme impact hebben op de handel met Singapore, al is Japan een belangrijke leverancier van diverse inputs die in de elektronicaproductie worden gebruikt. De verstoring van de logistieke keten werd door verschillende bedrijven in verschillende mate gevoeld, maar zal naar verwachting geen langdurig effect hebben.

Figure 1. Share of trade with Japan in 2010 (%)



Source: CEIC and Nomura Global Economics.

Singapore: Elektronica- en ICT-sector

In het eerste kwartaal van 2011 steeg het bbp van Singapore met 23,5% k-o-k. Dit weerspiegelde zich in een vergelijkbare groei van de elektronica-industrie. Teneinde een duurzaam concurrentievoordeel te creëren, begeeft Singapore zich momenteel in nieuwe groeigebieden zoals bio-elektronica, groene elektronica, gedrukte elektronica en beveiliging. Programma's ter bevordering van de ontwikkeling van oplossingen voor medische, energie- en milieutoepassingen zullen weldra de verdere groei van de elektronica-industrie stimuleren.

De vooruitzichten voor de ICT-markt blijven optimistisch, gelet op Singapore's bbp-groei in het eerste kwartaal van 2011 en de lage werkloosheidscijfers, die beide het consumentenvertrouwen hebben verhoogd en de koopkracht van de consumenten hebben ondersteund. Ondanks de solide onderliggende economische fundamentals is Singapore een relatief volwassen markt als het gaat om de ICT-sector, gezien de toenemende pc- en breedbandpenetratie. Begin 2011 bereikte de mobiele penetratie 145% en waren 3G-klienten goed voor 60% van het totale aantal mobiele abonnees. Volgens onderzoek van Gartner Inc. zal Singapore tegen 2012 948 personal computers per 1.000 inwoners hebben, of het hoogste aantal pc's in de regio Azië-Pacific. Dit vertaalt zich in 4,5 miljoen geïnstalleerde desktop- en laptopcomputers. Deze penetratie heeft geleid tot een bikkelharde concurrentie tussen merken van computers en consumentenelektronica. Het zijn de bedrijven die de consument waar voor zijn geld kunnen bieden en veelbelovende R&D-capaciteiten hebben die in deze zeer concurrerende omgeving zullen groeien.

Tegelijkertijd zijn er mooie groeikansen in de internationale markten: de wereldwijde uitgaven voor mobiele telefoons en apparaten zullen in 2011 naar verwachting met nog eens 10% stijgen en de regio Azië-Pacific is een veelbelovende markt met fabrikanten van smartphones en computermerken die elkaar beconcurreren om hun marktaandeel te vergroten. GFK Asia voorspelt dat er dit jaar in Azië tot 35% meer mobiele telefoons met internetbrowser zullen worden verkocht, wat toe te schrijven is aan de betaalbaarheid, de stijgende inkomens en de betere toegankelijkheid.

Ondanks de positieve economische indicatoren in Singapore, hanteert Atradius voor de elektronica- en ICT-sector over het algemeen een evenwichtig acceptatiebeleid, waarbij we belang hechten aan overwegingen zoals de bestaansduur, locatie, diversificatie, sterkte, managementkwaliteit, sectorervaring, marktpositie, profiel van het klantenbestand, omvang van de distributienetwerken en operationele efficiëntie van de afnemer.

Belangrijkste kenmerken van de Singaporese elektronica- en ICT-sector op een rij:

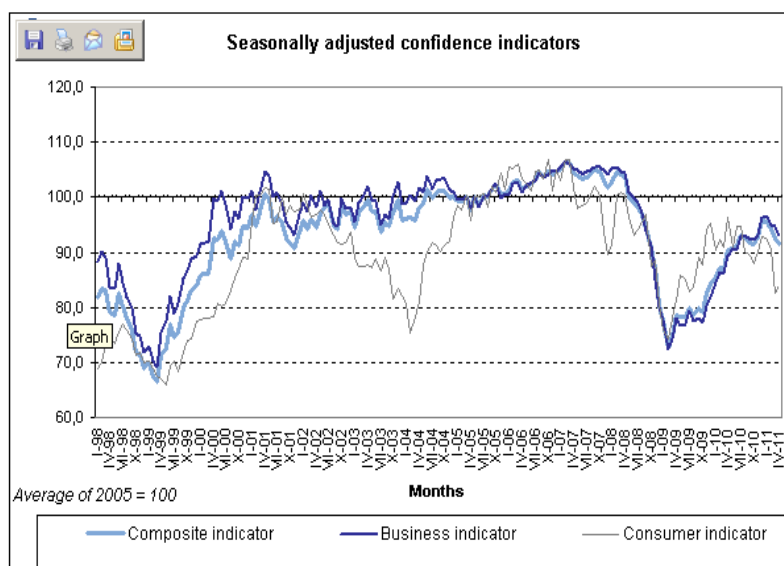
Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Sterke binnenlandse- en regionale vraag• Zeer innovatief• Grote mate van ondersteuning door initiatieven van de overheid	<ul style="list-style-type: none">• ICT-markt blijft prijsgevoelig



Omzet van de elektronica- en ICT-sector daalde in 2010

Volgens het Tsjechische bureau voor de statistiek groeide het bbp in 2010 met 2,2% j-o-j. De bijdrage tot de groei was echter ongelijk verdeeld. De economie groeide, voornamelijk dankzij de sterke groei van de verwerkende industrie die profiteerde van de toegenomen buitenlandse vraag. De consumptie van huishoudens daarentegen steeg slechts licht. In de tweede helft van het jaar daalde ze zelfs (-0,4% in het vierde kwartaal) als gevolg van het feit dat de werkloosheid ondanks de dalende trend hoog bleef (9,2% in maart 2011). De omzet uit de retailverkoop van non-foodproducten liep in 2010 met 0,7% j-o-j terug. De banken zijn nog steeds terughoudend met het verstrekken van leningen aan retailers, aangezien het aantal wanbetalers in de retailsector is toegenomen.

Het consumentenvertrouwen blijft matig (zie onderstaande grafiek). De consumenten zijn op hun hoede voor een verslechtering van de algemene economische situatie en van hun eigen financiële toestand in de komende twaalf maanden.



Bron: Czech Statistics Office

De verkoop van elektronica- en ICT-producten is ook negatief beïnvloed door de terughoudendheid van de consument. De omzet uit de retailverkoop van non-foodproducten is echter sinds eind 2010 verbeterd, net als de verkoop van ICT-producten.

De eigenvermogenspositie in de Tsjechische elektronica- en ICT-sector is stabiel, met een solvabiliteitsratio van ongeveer 20%. De brutomarges liggen tussen 5% en 10% en vertonen een licht dalende trend. De algemene solvabiliteit en liquiditeit is ook stabiel. Internetverkopers zien hun omzet stijgen, maar gewone winkels verliezen marktaandeel.



Betalingsgedrag opnieuw verbeterd

In de elektronica- en ICT-sector worden facturen na gemiddeld 30 dagen betaald. Het aantal gevallen van betalingsachterstand is de afgelopen maanden gestegen, omdat de verkoop tijdens de eindejaarsperiode onder de verwachtingen bleef. Uit de cijfers voor het eerste kwartaal van 2011 blijkt echter dat de voorraden opnieuw afgenomen zijn. We verwachten geen verslechtering van het betalingsgedrag in de komende maanden.

In vergelijking met andere Tsjechische sectoren zijn de gemiddelde wanbetalings- en insolventiecijfers goed. Alleen de subsector elektronica en de bouw- en woningbouwsector worden als problematischer beschouwd.

We verwachten dat de omzet uit de verkoop van elektronica- en ICT-producten in 2011 stabiel zal blijven. Als de arbeidsmarkt zich blijft herstellen en het consumentenvertrouwen verbetert, zou de omzetgroei kunnen oplopen tot 5% j-o-j. We hanteren een versoepeld acceptatiebeleid ten aanzien van deze sector, waarbij we de nadruk leggen op het handelsverleden, de verkoop en de voorraadontwikkeling.

Belangrijkste kenmerken van de Tsjechische elektronica- en ICT-sector op een rij:

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Strikt credit management	<ul style="list-style-type: none">• Omvang van de markt• Kleine marges



Sterke concurrentie binnen de markt

Binnen de subsector elektronica werden in 2010 weliswaar meer eenheden verkocht, maar wel tegen lagere verkoopprijzen en met bijgevolg een kleinere omzetgroei. We verwachten dat deze trend zich in 2011 zal voortzetten. De subsector ICT presteerde iets beter, aangezien de economie inmiddels heropleefde, wat leidde tot een grotere vraag naar smartphones en vergelijkbare producten. We moeten hierbij echter vermelden dat de binnenlandse markt voor mobiele telefoons zo goed als verzadigd is.

Verkopen binnen de elektronica- en ICT sector

1.000 eenheden	2006	2007	2008	2009	2010	Verwachtingen	
						2011	2012
TV's	510	650	636	601	593	582	581
Muziekinstallaties	161	149	142	161	215	236	273
MP3-spelers	585	400	400	300	250	225	200
Autoradio's	220	255	220	174	223	220	210
Mobiele telefoons	2 050	2 300	2 280	2 365	2 500	2 500	NA
DVD-spelers	5 532	5 761	5 686	5 610	5 791	5 774	3 276
Groot witgoed	1 439	1 527	1 361	1 235	1 247	1 265	NA
Klein witgoed	9 826	10 243	3 368	9 684	10 011	9 984	NA

Bron: Elektronikkbransjen

Binnen de subsector elektronica zien we meerdere spelers die zwak presteren en waarvan het aandelenkapitaal verzwakt is, maar die worden geruggensteund door sterke eigenaars, die deze bedrijven overeind houden. Er kan echter niet worden uitgesloten dat deze in de toekomst hun interesse of de mogelijkheden verliezen om deze ondernemingen te blijven ondersteunen. In het algemeen stelt ICT het beter, maar het gamma ondernemingen is divers, van grote spelers met zowel hardware als infrastructuur tot middelgrote of kleine spelers met kleine marges. De winsten in zowel de subsectoren elektronica als ICT stonden in 2010 onder druk en we verwachten dat deze in 2011 zelfs nog verder zullen afnemen. Bedrijven bouwen het aantal winkels af en er is een trend naar minder maar grotere winkels om de kosten te drukken en de efficiëntie te verhogen. Twee belangrijke spelers (Elkjøp en Expert) gaan onderling de concurrentie aan wat de druk op de prijzen nog verhoogt en de situatie voor middelgrote en kleinere spelers bemoeilijkt. Daar komt nog bij dat MediaMarkt aankondigde dat het begin 2012 de Noorse markt zal betreden, wat de toch al sterke competitie nog zal versterken.

In de toekomst langere betaaltermijnen?

De gemiddelde betaaltermijn binnen de elektronica/ICT sector bedraagt 30 à 90 dagen en we zien dat de betaaltermijnen de voorbije zes maanden langer werden, grotendeels bij kleine of middelgrote bedrijven. In de toekomst verwachten we echter langere betaaltermijnen. We zien dat in Zweden bepaalde producenten betaaltermijnen tot 180



dagen aanbieden, we verwachten dat dit ook in Noorwegen ingang vindt. Tot nog toe was 90 dagen (en in zeer uitzonderlijke gevallen zelfs 120 dagen) het maximum.

Wanneer we vergelijken met andere sectoren zien we dat in Noorwegen de faillissementsgraad voor de elektronica en ICT sector nog steeds rond het gemiddelde ligt. Het aantal insolventies is de voorbije maanden echter gestegen, en we verwachten dat deze verslechterende trend zich doorzet, hoofdzakelijk binnen de subsector elektronica. Bij aanvragen voor kredietlimieten voor deze sector zullen we bijgevolg eerder voorzichtig zijn. Wanneer prestaties ontbreken en het aandelenkapitaal verzwakt, vragen we een duidelijk engagement van de eigenaars. Voor ICT is onze aanpak soepeler in het B2B segment terwijl het B2C segment van nabij moet worden opgevolgd.

Belangrijkste kenmerken van de Noorse elektronica- en ICT-sector op een rij:

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Economische heropleving• Consumenten geïnteresseerd in nieuwe producten• Vraag naar hoogtechnologische producten	<ul style="list-style-type: none">• Te veel spelers op de markt• Afnemende koopkracht als groeiende bedreiging voor kleine en middelgrote spelers

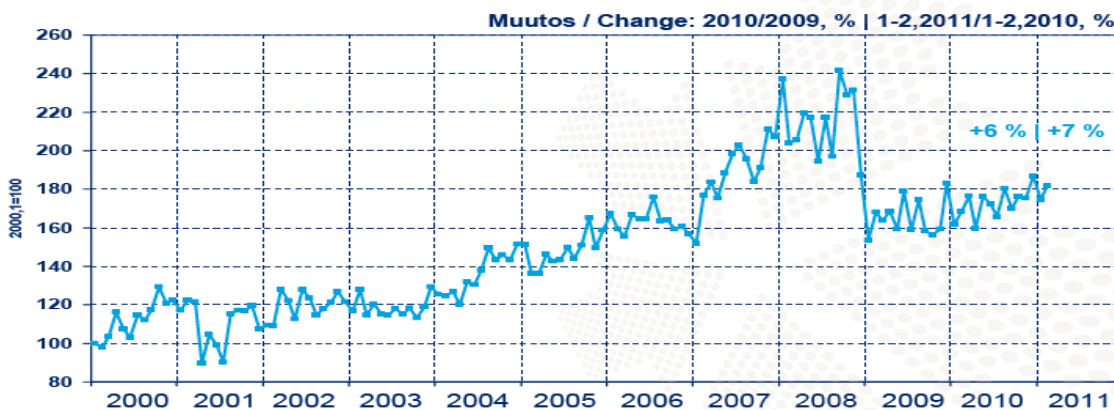


Opleving verwacht in 2011

De Finse elektronica- en ICT-sector realiseert een totale omzet van EUR 19 miljard. De sector stelt 58.000 mensen te werk in Finland zelf en 137.000 in buitenlandse dochterondernemingen van Finse bedrijven. Vóór de wereldwijde economische crisis groeide de markt bijzonder sterk in West-Europa en Azië. Volgens de Federatie van de Finse Technologische Industrie investeert de elektronica- en ICT-sector fors in onderzoek en ontwikkeling: in de laatste paar jaar bedroegen de jaarlijkse uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling ongeveer EUR 2 miljard.

De Finse elektronica- en ICT-sector is sterk afhankelijk van de export, aangezien 80% van de productie wordt geleverd aan klanten over de hele wereld. De exportvolumes van Nokia hebben nog steeds een grote impact op de totale volumes van de sector, ondanks het feit dat het marktaandeel van Nokia de afgelopen jaren is gedaald. Vanwege de grote afhankelijkheid van de buitenlandse vraag werd de sector zwaar getroffen door de wereldwijde economische crisis: in 2009 daalden het exportvolume en de productie met respectievelijk 47% en 24%. In 2010 steeg de productie weer, zij het met een bescheiden 6% (zie onderstaande grafiek).

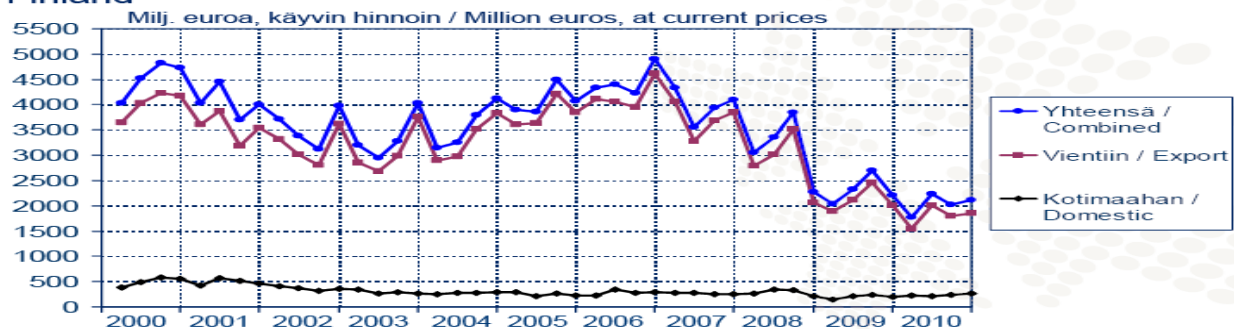
Production Volume of the Electronics and Electrotechnical Industry



Source: Statistics Finland

Begin 2010 bereikte de daling van de exportvolumes een dieptepunt. In de daaropvolgende maanden begonnen de exportvolumes opnieuw te stijgen. Dit herstel verliep echter slechts langzaam in 2010, wat tot uiting kwam in de volatilititeit van de waarde van nieuwe orders (zie onderstaande grafiek).

Value of New Orders in the Electronics and Electrotechnical Industry in Finland



Source: Statistics Finland



Finland: Elektronica- en ICT-sector

ETLA, het onderzoeksinstituut voor de Finse economie, verwacht dat de productie van de sector zal stijgen met 15% in 2011 en met 9% j-o-j in 2012 en dat het exportvolume zal stijgen met 40% in 2011 en met 10% in 2012. In Finland zelf is het consumentenvertrouwen opnieuw verbeterd. Verwacht wordt dat de uitgaven voor elektronica- en ICT-producten in 2011 verder zullen stijgen.

Daling van de insolventiecijfers

De winstmarges van Finse elektronica- en ICT-bedrijven hebben zich langzaam hersteld van de lage niveaus in 2009, maar veel bedrijven rapporteerden nog steeds teleurstellende resultaten in 2010. De aardbeving in Japan heeft de prijzen van elektronica-componenten doen stijgen en kan bijgevolg een indirect effect hebben op de winstmarges van Finse elektronica-bedrijven. Hoewel veel bedrijven in 2009 en 2010 met liquiditeitsproblemen werden geconfronteerd, is de situatie inmiddels gestabiliseerd. De algemene eigenvermogenspositie is goed, al werken een groot aantal kleinere bedrijven met zeer lage solvabiliteitsratio's.

De gemiddelde betalingstermijn in de sector bedraagt 30 dagen, maar veel bedrijven hanteren veel kortere betalingstermijnen (d.w.z. 7 dagen). Wij hebben vastgesteld dat de betalingsachterstand in 2009 en in de eerste helft van 2010 licht steeg, maar sindsdien is het betalingsgedrag opnieuw verbeterd. We verwachten een verdere verbetering naarmate de sector zal profiteren van het betere economische klimaat in binnen- en buitenland. Vergeleken met andere Finse sectoren heeft de elektronica- en ICT-sector gemiddelde insolventiecijfers. Na een stijgende trend is de situatie stabiel sinds de eerste helft van 2010. De vooruitzichten blijven goed. Onze belangrijkste acceptatiecriteria voor elektronica- en ICT-bedrijven zijn recente financiële informatie (vaak tussentijdse rapporten), betalingsgedrag en reputatie in de markt.

Belangrijkste kenmerken van de Finse elektronica- en ICT-sector op een rij:

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Hoogtechnologische sector• Consumentenbestedingen en bedrijfsuitgaven stijgen	<ul style="list-style-type: none">• Sterk afhankelijk van de export• Kleinere bedrijven hebben lagere solvabiliteitsratio's• Veel bedrijven rapporteerden zwakke financiële resultaten in 2010



Atradius Copyright 2011

Atradius Copyright. Hoewel we al het noodzakelijke hebben gedaan om te verzekeren dat de informatie in dit rapport verkregen is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk gesteld worden voor fouten of omissies, of voor de resultaten bekomen door gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt gegeven "zoals ze is", zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers hiervan verantwoordelijk kunnen gesteld worden voor elke genomen beslissing of actie die zij zouden nemen op basis van de in dit rapport verstrekte informatie noch voor om het even welke andere schade, zelfs wanneer vooraf geïnformeerd over de mogelijke negatieve gevolgen.

Atradius Credit Insurance N.V

Meir, 30
2000 Antwerpen

Avenue Prince de Liège, 74
5100 Namur

www.atradius.be