

Rostra Economica

nummer 274 | jaargang 55 | april 2009



Een periodiek van Studievereniging Sefa

Beter weer op komst?

De crisis is een feest!

Wat heeft Gijsbrecht van Aemstel met de huidige crisis te maken?

Starters in de crisis

Een driedelig onderzoek naar de positie van de student en starter: werkgelegenheid, wonen, wat nu?

**Interviews met
Coen Teulings en
Femke Halsema**



De een zijn recessie, dan ander zijn rendement Wie profiteert er van de crisis?

Tekst: Lennart Verhoef

Nu de Nederlandse economie in een recessie terechtkomt, daalt de omzet bij veel bedrijven. Dat geldt echter niet voor alle bedrijven, sommigen presteren juist extra goed in een laagconjunctuur. Zij profiteren van bedrijven die scherper willen inkopen, consumenten die bezuinigen of zelfs van consumenten die gedwongen hun huis moeten verkopen. Wie profiteert er echt van deze crisis?

De omslag van een hoogconjunctuur naar een laagconjunctuur brengt voor consumenten en bedrijven enkele interessante beslissingen met zich mee. Zo staan bezuinigingen vaak centraal bij bedrijven wanneer de toekomst er minder rooskleurig uitziet. Ook de vraag welke rekening je wel betaalt wanneer je niet meer alle rekeningen kunt betalen speelt op. Maar ook blijkt het mogelijk door het faillissement van consumenten en bedrijven geld te verdienen. In deze anticyclische markten werkt men deze maanden harder dan ooit. En de verwachting is dat deze bedrijven het binnenkort nog drukker zullen gaan krijgen.

Schoenen uit de kast

Een consument die moet gaan bezuinigen die doet dat vaak op de aanschaf van de duurzame consumentengoederen als auto's, meubels en schoenen. Dus de vervangingsaanschaf wordt uitgesteld en mensen doen langer met hun huidige goederen. De reparatiebedrijven in deze sectoren doen de laatste tijd dan ook nog steeds goede zaken. Dat wil echter niet zeggen dat zij geheel anticyclisch zijn. Voor de schoenmaker gaat het succes in de crisis, in grote lijnen, wel op. Volgens Margret Hoekenga van de Nederlandse Schoenmakers Vereniging hebben schoenmakers nog nooit zo'n sterke omzetstijging meegemaakt als in de afgelopen maanden.¹ De consument laat nu liever eerst zijn oude schoenen verzolen en opknappen door de schoenmaker, voordat er een nieuw paar wordt gekocht. Ook brengen mensen de laatste tijd schoenen naar de schoenmaker die ervoor een tijd in de kast hebben gelegen. Daarnaast is ook de mode reparatie vriendelijk geweest, zo waren dunne hakken in voor dames wat natuurlijk sneller leidt tot meer werk voor

de schoenmaker. Volgens Hoekenga leidt de onzekerheid over het toekomstige inkomen bij consumenten ertoe eerder voor reparatie te kiezen dan voor een nieuw paar schoenen. En dat is te merken in de drukte. Bleef het in de herfst, traditioneel gezien altijd al het drukke seizoen bij de schoenmaker, normaal tot half november druk, nu liep het door tot in februari.²

Werk aan werkzoekenden

Een recessie gaat gepaard met ontslagen, naast de grote massaontslagen mogen ook veel hoogopgeleiden opzoek naar nieuw werk. Carina Beddinga van Van Ede & Partners, een bureau in outplacement en loopbaanbegeleiding, merkt dan ook een stijging van de aandacht voor haar dienstverlening. (2) Sinds november 2008 is er een groei in het aantal aanvragen. Voor de

advies meegeven om zichzelf ook na hun studie te blijven scholen. Twee jaar na de studie is het vernieuwen van de kennis vereist en eigenlijk dien je dit tot rond je 35ste vol te houden.¹

Verslechterde betalingsmoraal

Een van de meest voor de hand liggende anticyclische producten is het incasseren van geld voor anderen. En dat klopt, de incassobureaus gaan goed. Het eerste wat verslechtert bij minder inkomsten is de betalingsmoraal, iets waar vooral incassobureaus nu hun handen vol aan hebben. Volgens Sander Poldervaart van De Incassokamer uit Emmeloord was de verandering in meerdere fasen merkbaar.³ Voor de komst van de kredietcrisis groeiden de afgelopen jaren de bomen tot de hemel. Het betalingsgemak bij consumenten en

Schoenmakers hebben nog nooit zo'n sterke omzetstijging meegemaakt als in de afgelopen maanden.

bureaus die zich vooral richten op massaontslagen, Van Ede doet dat niet, ligt de omzet naar schatting 50% hoger dan dezelfde periode vorig jaar. De dienstverlening die een outplacementbureau biedt is dan ook van nature anticyclisch. Van Ede draaide volgens Beddinga in een tijd dat 'de banen voor het oprapen liggen' zo'n 25% minder dan normaal. Tussen de tijd van ontslag en het aankloppen bij een outplacementbureau zit normaal gesproken een vertraging van ongeveer zes maanden. De grote golf kan dus nog komen in deze sector. Aan studenten wil Beddinga het

particulieren was groot. Zonder veel op de factuur te letten werd er betaald. Dit is niet een heel gunstige markt voor incassobureaus. Begin 2008 kwamen de eerste veranderingen, want in de detailhandel hadden (toe)leveranciers meer problemen om hun facturen te innen. In de loop van het jaar kwam er nog meer roering. Hiermee steeg parallel de aandacht voor de dienstverlening van De Incassokamer en van andere incassobureaus. Sinds september melden dagelijks nieuwe klanten zich, iets wat voorheen beduidend minder gebeurde. Het betalingsgemak van twee jaar

geleden is weg. Er wordt beter gekeken naar binnenkomende facturen en ook aan onbetaalde facturen wordt meer aandacht besteedt. Dit leidt tot meer werk. Maar aan dit werk zelf moet harder worden 'getrokken' om de factuur betaald te zien. Er is dus zogezegd 'meer werk aan werk'. Zo zijn er bijvoorbeeld méér gerechtelijke procedures.⁴

Consumenten benaderen het begrip schuld, volgens Poldervaart, nu anders dan 10 tot 15 jaar geleden. Men gaat er vrijer mee om en laat in het algemeen een afnemend moreel betalingsgedrag zien. Zo betalen de mensen die een schuldenregeling hebben, en zo elke maand een gedeelte aflossen, slechter in de maanden juli en

van het aantal huizen die via deze manier gedwongen worden verkocht.⁴ Sinds begin 2008 is er een lichte toename van het aantal panden welke via de veiling worden verkocht. Wel wordt er minder onderhands verkocht. In de aanloop voor de veilingdatum mag er namelijk geboden worden op de panden, deze 'halen de veiling dan niet'. Dat er minder veilingpanden verkocht worden voor de veiling uit duidt op een zwakkere markt die een lagere prijs beïngt. Nu het aantal executieveilingen de komende jaren waarschijnlijk zal gaan toenemen door de tophypotheek en dalende huizenprijzen, komt er meer druk vanuit de banken om de executieveilingen meer te reguleren. In deze slechte vastgoedmarkt wil de bank namelijk sneller van zijn on-

veilingen van BVA komen voort uit faillissementen, hoewel daar de laatste tijd wel een stijging in zit van zo'n 20 tot 25%. Sommige bedrijven brengen hun kantoormeubilair, machines of voorraden vrijwillig onder de hamer om aan meer liquide middelen te komen. Niet alleen de aanbodkant van de veiling groeit, ook in het aantal kopers zit een sterke stijging. Bij BVA registreren zich, aldus Meijer, de laatste tijd ongeveer 5.000 tot 10.000 kopers per maand. Dat is aanzienlijk gezien het huidige kopersbestand van 130.000. Wel ondervinden sommige kopers problemen bij het financieren van duurdere aankopen. Verder wordt er zeker nog een toename verwacht in het aantal veilingen. Georganiseerde BVA drie jaar geleden nog één veiling per week, nu zijn dat er tien.⁵

Sinds begin 2008 is er een lichte toename van het aantal panden dat via de veiling worden verkocht.

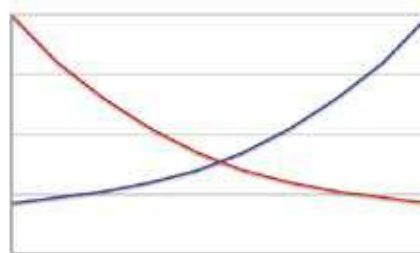
december. Het lijkt dat er dan de voorkeur wordt gegeven aan vakantie of cadeaus in plaats van het aflossen van de schuld. De gevolgen van de economische neergang bij particulieren zijn voor incassobureaus nog niet volledig merkbaar. Tussen de verslechterde betaling en de incassoprocedures zit natuurlijk een vertraging van enkele maanden.

De incassobureaus zijn anticyclisch in extreme economische omstandigheden, als de bomen tot de hemel groeien doen zij het slechter dan de markt en als een aanstaande recessie wild om zich heen slaat doen zij het beter dan anderen. Vanwege het risico in het werk is er geen directe relatie tussen klanten en opdrachten aan de ene kant en omzet aan de andere kant. De verslechterende economische omstandigheden leiden dus tot meer werk, maar in evenredigheid tot meer omzet.³

Executie voor de bank

Als een particulier in betalingsproblemen komt heeft de bank als hypotheekgever het recht zijn huis bij openbare veiling te verkopen. In tijden van crisis zullen waarschijnlijk meer van dit soort executoriale veilingen plaatsvinden. Veilingcoördinator Oege Lam van de Stichting Haarlemse Vastgoed Veiling merkt slechts een lichte stijging

derpand af. Hiermee wordt namelijk risico genomen gezien de waarde de laatste tijd meer volatiel lijkt te zijn. De banken proberen het traject tussen het stoppen van de hypotheekbetalingen en de uiteindelijke executieveiling korter te maken. Dit zal uiteindelijk meer werk voor organisaties als de Haarlemse Vastgoed Veiling betekenen. Lam verwacht dan ook een toename in de komende jaren in het aantal panden dat op de veiling zal verschijnen.⁴



Veilen voor geld

Niet alleen van particulieren wordt hun huis geveild wanneer zij failliet gaan, ook van bedrijven worden goederen geveild bij faillissement. Bijvoorbeeld via de online veilingen van BVA Auctions. De afgelopen jaren is er, volgens commercieel directeur Rob Meijer, een trend ingezet richting meer online veilingen.⁵ Deze kennen een aantal duidelijke voordelen zoals een transparantere en grotere markt. Niet alle

Terwijl de meeste Nederlandse bedrijven zich opmaken voor een stevige recessie blijken sommige organisaties des beter te presteren dan ooit tevoren. Door besparende consumenten en bedrijven, door een verslechterende betalingsmoraal en door simpelweg meer faillissementen krijgen bepaalde organisaties meer werk dan in tijden van hoogconjunctuur.

Zijn deze organisaties dan aasgieren of witte raven? Geen van beide. Er is simpelweg méér vraag naar hun product of dienst wanneer het slechter met de economie gaat. Dit effect is natuurlijk betrekkelijk, wanneer een recessie een decennium zou doorzetten zijn ook deze organisaties slechter af. Zij juichen dan ook geen recessies toe, in tegendeel. Het bekende spreekwoord 'de een zijn dood ...' geldt ook in deze crisis weer. En voorlopig is er genoeg brood voor sommigen.

Bronnen

- 1) Interview met Margret Hoekenga, Nederlandse Schoenmakers Vereniging, 16-03-2009
- 2) Interview met Carina Beddinga, Van Ede & Partners Amsterdam, 17-03-2009
- 3) Interview met Sander Poldervaart, De Incassokamer, 04-03-2009
- 4) Interview met Oege Lam, Haarlemse Vastgoed Veiling, 13-03-2009
- 5) Interview met Rob Meijer, BVA Auctions, 17-03-2009

Lennart Verhoef is 21 jaar en volgt de master Business Studies. Daarnaast volgt hij het schakeljaar Privaatrecht: Privaatrechtelijke rechtspraak.