

## Tijd om van bandbreedtescenario te wisselen

### Samenvatting

**De discussie over terugkeer naar de oude vraagniveaus, herstel of een double dip, is niet zo wezenlijk. Precies weten doen we het niet, maar zorgvuldig ondernemen betekent nu dat we met de verschillende mogelijkheden rekening moeten houden. Alles lijkt te wijzen op een herstel rond de nieuwe vraagniveaus en een zeer gematigde groei daarna. Maar er zijn een aantal factoren die de mogelijkheid van een W-recessie of een double dip niet uitsluiten (een tweede ronde van substantieel vraaguitval). Met name de ontwikkeling van de koopkracht in de Westerse wereld, gebrek aan hardheid van de Chinese of Koreaanse vraag, en het haperen van ontwikkelingen in het Midden-Oosten maken een W-recessie goed mogelijk. Ondernemerschap en leiderschap moet erop gericht zijn hiermee om te gaan.**

## Tijd om van bandbreedtescenario te wisselen

### Inleiding

We hebben er veel aandacht aan besteed; de verschillende bandbreedtescenario's waar we voorstander van zijn om onze ondernemingen en organisaties aan te sturen. Tot nu toe was ons pleidooi gericht op het hebben van minimaal twee bandbreedtescenario's; voor de liefhebbers een scenario waarin we snel terugkeren naar niveaus in de economie van 2007 en de eerste drie kwartalen van 2008, en een tweede scenario waarin we een voorzichtig herstel zien rond de huidige vraagniveaus.

Van dit laatste gaan we nu uit; slechts weinigen denken dat herstel naar het niveau van 2007/8 nog gaat plaatsvinden (scenario 2). We geloven dan ook dat dit scenario de komende periode geen extra aandacht meer nodig heeft.

### De double dip of de W-recessie

Dus: scenario 2 gaat uit van een voorzichtig herstel rond huidige vraagniveaus. Maar daarnaast denken we dat het tijd wordt om naast deze scenario's een derde scenario te ontwikkelen; dat van de beruchte double dip of de W-recessie. Een tweede dip die zich mogelijk voordoet. In het scenariodenken gaat het minder om de discussie of die W er nu wel of niet komt; het gaat erom of jouw organisatie er klaar voor is. Wij denken dat er een aantal factoren zijn die de double dip kunnen veroorzaken.

### Koopkrachtontwikkeling in de 'rijke' landen

Die factoren zijn allemaal factoren die ervoor zorgen dat de koopkracht duidelijk achterblijft bij de niveaus waar wij vanuit het verleden op rekenen.

We gaan er van uit dat ons goede vangnet in de vorm van sociale voorzieningen tot een redelijk behoud van koopkracht leidt. Dit lijkt om de volgende redenen een fictie.

- Het belang van de WW is over de achterliggende periode verminderd. Behalve dat de termijn waarin WW wordt uitbetaald is verkort, worden we geconfronteerd met de situatie dat een groot aantal WW'ers nu uit de maximale uitkeringsduur loopt en na die periode geen werk heeft. In 2008 waren dat er circa 150.000 en de verwachting voor 2009 is een duidelijke groei.
- Het percentage mensen in loondienst ten opzichte van mensen die op een andere manier werken is sterk dalend. We spreken nu over meer dan een miljoen ZZP'ers; we schatten het aantal MKB'ers met een onmiddellijk aan de inkomsten van hun bedrijf gerelateerd inkomen op minimaal 150.000.

- Het aantal mensen in vrije beroepen, gevoelig voor een recessie, is minimaal 100.000.

We gaan ervan uit dat vrijwel iedereen in een situatie waarin zijn inkomen direct van de opbrengsten van een bedrijf afhangt, substantiële dalingen in hun besteedbaar inkomen zien; die in de orde van grootte van tientallen procenten kan liggen. Het aantal mensen waarvoor dat geldt schatten we op grond van het bovenstaande op circa 1.500.000 op een totale beroepsbevolking van circa 6.500.000. Sowieso is het aantal huishoudens dat leeft beneden het minimumloon nu al 545.000 (2008) en stijgend.

Met andere woorden: ook in het zeer sociale Nederland is het vangnet van de sociale voorzieningen nu onvoldoende om koopkracht in de samenleving als geheel op peil te houden.

Er is nog een onderliggende factor die ervoor zorgt dat mechanismen die vroeger werkten dat nu niet doen of anders doen. Als je nu denkt dat wanneer je in de financiële problemen komt, je het woonhuis wel kunt verkopen om je problemen op te lossen, dan heb je het meestal mis. Erger, het niet nakomen van de hypotheekverplichting betekent dat die verplichting onmiddellijk bij de hypotheekschuld wordt bijgeschreven. Dat gaat door totdat de bank zich niet meer happy voelt met het totale hypotheekbedrag in relatie tot het onderpand. Dan moet er worden verkocht, maar dat zal vaak niet lukken. Het alternatief is veilen, dan is de opbrengst vrijwel zeker beneden het hypotheekbedrag en betekent het effectief voor het betreffende huishouden dat de opbrengst behoorlijk tegenvalt. Het eindresultaat; een netto schuld waar geen bezit meer tegenover staat. Onnodig te melden dat ook auto's, boten en soortgelijke zaken slecht of niet te verkopen zijn. Schuldsanering is dan snel het gevolg.

### **Koopkrachtdaling**

De verdere daling van koopkracht bij consumenten gaat betekenen dat de consumptiebereidheid niet zal toenemen. En als er al sprake zou zijn van een toename van consumptiebereidheid dan blijft de vraag of die ook in daden kan worden omgezet. Met andere woorden; ook hier zal vaak sprake zijn van hoop en kan het feitelijke resultaat tegenvallen. Het meest waarschijnlijke scenario lijkt dan ook dat een verdere koopkrachtdaling in de samenleving als geheel onvermijdelijk is. Eigenlijk onnodig om te melden, maar ook het bedrijfsleven zal niet enthousiast worden over investeringen als de consument onvoldoende daadkracht toont in zijn aankopen.

Trekken we deze lijn door voor Europa en de rest van de wereld? Ja, Nederland is met Scandinavië redelijk 'State of the Art' in 'social security'. Met andere woorden; ook in de rest van de wereld zal koopkrachtontwikkeling achterblijven ten opzichte van de hooggespannen verwachtingen. Ja; ook China en de US kunnen ons niet echt helpen en Korea is überhaupt te klein om wezenlijk verschil te maken.

### **Kans op hoop vanuit China?**

We horen het veel, China groeit weer en zal voorlopig wel blijven groeien. Klopt ongetwijfeld, maar ook China komt van een relatief laag niveau, want ook hier heeft een stevige correctie plaatsgevonden. Bovendien hebben de Chinezen veel scherper en drastischer gereageerd op de kredietcrisis dan elders. Volgens een niet geconfirmeerd bericht was halverwege 2009 15% van de fabrieken in één van hun groeizones alweer gesloten. De werkeloosheid bereikte een enorm hoogtepunt, indicierend dat ook het ontslaan van mensen in China niet lang op zich laat wachten. Dus groei; ja. Verandert dit voor ons de nieuwe regels van het spel; nee. Een deel van hun groei komt voort uit hun inkopen van grondstoffen. China zet een deel van haar enorme financiële reserves om in

grondstoffen; een strategische beslissing, op nationaal niveau genomen. De rest van de groei komt hoogstwaarschijnlijk alleen binnenlandse vraag ten goede.

### **Kans op hoop vanuit de USA?**

Obama gelooft erin. Groen wordt de toekomst en hij koppelt er zijn hoop op economisch herstel aan. Wezenlijk blijft dat bij een structurele vraaguitval investeringen, in de basis, vervangingsinvesteringen blijken te zijn. Die worden zonder twijfel groen. Maar het blijven vervangingsinvesteringen en geen uitbreidingsinvesteringen, met andere woorden ook hiervan moeten we niet verwachten dat de regels van het spel zullen worden aangepast. CleanTech zou het kunnen worden, maar ook hier lijkt er eerder sprake van vervangingsinvesteringen dan van nieuwe (of uitbreidings-)investeringen.

### **Conclusie: kans op hoop?**

Ja, hoop op een betere wereld uiteindelijk. Een veel minder vanzelsprekende materiële welvaart, maar een meer vanzelsprekende groei in menselijke waarden. Voor organisaties zijn de conclusies duidelijk. Zorg voor flexibiliteit in uw denken. Zorg ervoor dat u relevante scenario's ontwikkeld en dat u niet wordt verrast. Zorg dat u investeert in uw mensen, zorg ervoor dat u zorgvuldig met ze omgaat, zorg dat u investeert in MVO (Maatschappelijk Verantwoordelijk Ondernemen), ook in de sociale kant van MVO. Kijk naar nieuwe inzichten van organiseren, naar andere manieren om tegen uw communicatie-inspanning aan te kijken. Het kan best zijn dat u het allemaal nodig heeft om continuïteit van uw organisatie zeker te stellen.

Robert J. (Bob) Fetter, januari 2010.