

Nieuwjaarsrede van Alphons Schouten, voorzitter MODINT, tijdens de Meet & Greet, Slot Zeist, 12 januari 2010 (uitgesproken woord telt)

Dames en Heren,

Ik heet u namens MODINT allen van harte welkom op deze nieuwjaarsbijeenkomst.

U heeft wellicht gedacht dat we een dergelijke bijeenkomst organiseren in navolging van datgene wat commissarissen van politie en burgemeesters normaal doen in het begin van het jaar.

Dat is niet het geval. Op de eerste plaats stellen we als organisatie het contact met onze achterban als een hoge prioriteit en daarnaast hebben we dit jaar ook werkelijk iets te vieren.

In het jaar 2010 bestaat MODINT als organisatie 10 jaar en bij die gelegenheid past dat we daar, zei het op bescheiden wijze, met u even bij stil staan. Het zal u bekend zijn dat MODINT in 2000 is gevormd door een fusie tussen Fenecon en NKC. Als we daar vandaag op terug kijken kunnen we stellen dat we indertijd de juiste beslissingen hebben genomen. Immers de activiteiten van die beide oorspronkelijke organisaties hebben zich kunnen uitbreiden naar nog specifiekere ondersteuning van de branches en is het in de jaren daarna ook aantrekkelijk gebleken voor andere organisaties om zich bij die vereniging aan te sluiten. Drie fusies met NTC, VNTF en VTN zijn gevolgd in de loop van de jaren en daarmee is de grootste brancheorganisatie in onze sector ontstaan met bijna 800 aangesloten ondernemingen die een gezamenlijke omzet van ca 9 miljard Euro vertegenwoordigen in binnen- en buitenland.

De organisatie heeft een uiterst professioneel bureau in Zeist waar inmiddels ruim 80 zeer toegewijde en enthousiaste medewerkers hun taken vervullen.

De organisatie die nu bestaat behoort tot de grotere brancheorganisaties in Nederland en zelfs daarbuiten en wordt door de overheid en andere organisaties ook werkelijk als belangrijk gezien en steeds meer betrokken in adviserende taken voor het maken van beleid.

2009 was een uiterst moeilijk jaar voor velen. Onze sector was daarop geen uitzondering. Alhoewel percentages wat uiteenliepen liet de economische crisis zich gelden in alle sectoren die wij

vertegenwoordigen zijnde (interieur)textiel, kleding en tapijt. We kregen te maken met dalende omzetten in binnen- en buitenland waarbij in dat buitenland er ook weer gradaties waren zeker met die landen waar valuta dalingen een extra negatieve rol speelden.

Die omzetzalingen waren het gevolg van een dalend consumentenvertrouwen, een strenger kredietbeleid van banken en kredietverzekeraars, een daaraan gekoppeld voorzichtiger inkoopbeleid door ondernemingen zelf en een sterk dalend investeringsbeleid door bedrijven en overheid wat zijn weerslag vooral had op de textiel- en tapijtindustrie. Dat afgenomen consumenten vertrouwen en de toegenomen spaarzin had natuurlijk ook zijn weerslag op de kledingsector alhoewel de effecten zich daar met name in de tweede helft van 2009 voordeden. Gevolgen waren voorraden die toenamen, de aloude fout van deze sector om onmiddellijk naar het afprijzings mechanisme te grijpen wat bij die consument nog meer argwaan wekte en aankopen nog verder uitstelden met als gevolg sterk dalende marges, liquiditeitsproblemen en daardoor bedrijfsbeëindigingen en faillissementen met een daarbij behorend verlies aan werkgelegenheid in de sector.

Wij geloven dat deze trend zich nog wel eens een verdere periode zal kunnen voortzetten. Volgens alle rekenmeesters zijn we dan officieel wel uit de recessie maar van de zijde van bedrijven en consumenten zien we nog geen grote verandering vergeleken met de voorgaande periode. Dat mag dan wel broos herstel heten maar er is meer nodig om de machine weer redelijk op gang te krijgen.

Ik noemde eerder al het gedrag van banken en kredietverzekeraars. In 2009 heeft MODINT flink geageerd tegen de houding van die instellingen en met name tegen het risicomijdend gedrag van banken bij de kredietverlening en bij het herverzekeren van risico's en het afgeven van kredietlimieten door de kredietverzekeraars. U kent de voorbeelden en wij kennen ze. Het was bijvoorbeeld toch van de zotte om alle Spaanse bedrijven maar simpelweg niet meer kredietwaardig te verklaren van de één op de andere dag.

Wel hebben we ons gelukkig gevoeld bij het al jaren hebben van een branchepolis voor onze sector bij een van de grotere kredietverzekeringsmaatschappijen, Euler Hermes. Dat heeft ons in deze situatie geen windeieren gelegd omdat dat heeft geleid tot hulp aan bedrijven die bij andere maatschappijen geen gehoor vonden. 2009 werd daarmee een recordjaar in afgesloten branchepolissen.

Velen van u weten dat ik mij als persoon maar ook als vertegenwoordiger van MODINT al jaren erger aan het gedrag van grotere afnemers in Nederland met betrekking tot hun leveranciers waaronder ook

veel MODINT leden. De symptomen hebben vast middels brieven bij u allen op tafel gelegen. Het wijzigen van betalingstermijnen, het nemen van extra kortingen waarbij de creativiteit als het instellen van een groeifonds, een ontwikkelingsfonds, verbouwingbijdrage enz., enz. geen grenzen kende en het feit dat dit meestal met terugwerkende kracht gebeurde, heeft ons een aantal malen werkelijk furieus gemaakt.

In een dergelijke situatie wordt ook duidelijk dat de kracht die we zouden kunnen ontwikkelen als brancheorganisatie door onze leden onvoldoende wordt onderkent en ondersteunt. In veel van die voorkomende gevallen gaat het eigen belang van de onderneming vaak voor de keuze om in gezamenlijkheid een vuist tegen deze krachten te ontwikkelen. Op zich begrijpelijk omdat de continuïteit van de onderneming of de relatie met de afnemer voor het individuele lid zwaarder telt maar daarmee wordt de sector in zijn algemeenheid een mindere dienst bewezen omdat geen vuist kan worden gemaakt tegen deze praktijken.

In dat kader prijzen we ons gelukkig met de besluitvorming van het MODINT bestuur om ondanks geringe ondersteuning vanuit het ledenbestand toch deze praktijken aan te kaarten bij Economische Zaken en de NMA.

In gesprekken met deze instanties werd in eerste instantie gesteld dat we maar moesten gaan wennen aan deze Angelsaksische methodiek van zakendoen. Daar hebben we tezamen met andere brancheorganisaties ons heftig tegen verzet. Die praktijken hebben we in onze poldercultuur niet nodig net zo min dat we hier zitten te wachten op sommige praktijken uit de Angelsaksische rechtspraak en terecht komen in een claimcultuur.

Het kan dan wel zo zijn dat vele bedrijven in de laatste jaren als eigenaar een Angelsaksisch investeringsfonds heeft gekregen met als gevolg een Angelsaksisch management maar dat hoeft nog niet te betekenen dat we hen als zakelijke inburgering niet kunnen vertellen wat hier praktijk is en was en hoe ze zich daarop zouden kunnen aanpassen als goede Nederlandse ondernemer. Dat geldt overigens ook voor die bedrijven die die voorbeelden wel leuk vinden of als concurrerend ervaren en deze praktijken zelf ook maar gaan toepassen.

We zijn dan ook verheugd dat onze lobby tegen deze praktijken tot resultaat heeft geleid. De Minister van Economische Zaken heeft een onderzoek ingesteld en op grond van de resultaten is er vastgesteld dat er daadwerkelijk een probleem is, iets wat MODINT al tijden heeft aangegeven.

Alvorens tot wetgeving over te gaan wil de Minister nagaan of de betreffende marktpartijen vrijwillig overeenstemming kunnen bereiken over een gedragscode waarin een basis wordt gelegd voor zakelijke afspraken en van welke gedragingen men zich zal onthouden.

Wetgeving op identiek gebied is al ingevoerd in Frankrijk en Engeland.

De insteek van MODINT als gesprekspartner in dit overleg zal erop gericht zijn de vrije marktwerking, die essentieel is voor onze maatschappij, te waarborgen met daarbij een heldere context van afspraken over het speelveld, de spelregels en het gedrag. Leveranciers moeten erop kunnen vertrouwen dat het “ja” van een inkoper of eigenaar ook “ja” blijft en niet later “ja, mits” wordt.

In een goed functionerende markt met een poldercultuur is er een grote behoefte aan vertrouwen en geen plaats voor wantrouwen. Het is ons bekend dat EZ zich wil inzetten voor het vaststellen van een werkbare maximum betalingstermijn. Er is in dat kader reeds Europese wetgeving maar die wetgeving wordt zowel door de overheid als bedrijfsleven redelijk aan de laars gelapt.

Het kan niet zo zijn dat leveranciers de functie van bank of financier overnemen. De praktijk dat de leverancierskant constant moet opdraaien voor het in stand houden van de marges bij afnemers moet een halt worden toegeroepen en we zullen alle verdere mogelijkheden daartoe onderzoeken om een acceptabele praktijk proberen te realiseren.

Dames en Heren, natuurlijk hebben we op financieel gebied bij MODINT in het tweede halfjaar van 2009 ook de weerslag ondervonden van datgene wat zich op de markt en binnen onze branches afspeelde. We hadden daar binnen onze begroting rekening mee gehouden en als zodanig zijn we behoudens wat verrassingen als gevolg van de nieuwe pensioenwetgeving redelijk binnen afgesproken criteria gebleven. Dat betekent geen grote winstgevendheid zoals we die enige jaren gewend waren maar een pas op de plaats waarbij de zorg voor een gezonde balans en liquiditeitspositie hoog op onze taakstellinglijst stond en staat.

En die zorg is nodig omdat ook een aantal van onze leden kennelijk het betalingsgedrag dat grote ondernemingen bij hen invoeren menen te kunnen toepassen in het betalingsverkeer met hun brancheorganisatie.

Als afsluiting van 2009 memoreer ik ook nog het feit dat we aan het eind van het jaar uitbreiding hebben gegeven aan de dienstverlening ten behoeve van onze leden.

We hebben daartoe samenwerkingsovereenkomsten met Accon avm en Interpolis afgesloten zoals we dat eerder dat jaar ook met Credion hebben gedaan.

We hebben daarmee een uitgebreid en evenwichtig pakket aan dienstverlening in huis voor onze leden. Wel blijft het onze taak deze pakketten continue onder de aandacht van de leden te brengen omdat we nog steeds vinden dat een te klein gedeelte van ons ledenbestand gebruik maakt van de mogelijkheden die worden geboden om hun bedrijfsvoering respectievelijk hun resultaten te verbeteren.

De doelstellingen die we bij MODINT nastreven blijven in het jaar wat nu is begonnen gehandhaafd. We willen bijdragen aan de versterking van de slagkracht en concurrentiekracht van de bij ons aangesloten ondernemingen in de mode, tapijt en (interieur)textielbranche. Dat doen we middels een krachtige belangenbehartiging op die plaatsen en bij die instanties waar we dat moeten en kunnen. Daarnaast is er de individuele op maat gesneden dienstverlening op sociaal, juridisch, economisch, financieel, technisch en onderwijsterrein. Ook op het terrein van maatschappelijk verantwoord ondernemen is MODINT toegerust met kennis en operationele mogelijkheden om bedrijven in het streven naar verbetering van die zaken binnen de eigen onderneming te helpen of te ondersteunen.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is een slogan die ieder bedrijf in het recente verleden of heden wel op zijn of haar actielijst heeft staan.

Het op zijn of haar actielijst hebben staan en het ook in werkelijkheid tot uitvoering brengen is in de praktijk een wereld van verschil gebleken ook tussen branches die wij vertegenwoordigen. Daar waar we als MODINT mede ondertekenaar waren van het MJA 3 akkoord en binnen de tapijtindustrie trendsettende voortgang boekten blijkt binnen de kledingsector nog steeds de afnemerswereld de dienst uit te maken voor wat betreft de voorwaarden voor maatschappelijk verantwoord ondernemen. Om de relatie te behouden wordt gedaan wat er voorgeschreven wordt maar werkelijke intentie om ook zelf aan het proces van verbetering mee te werken blijkt grotendeels een illusie. Een pluim voor die bedrijven die zich ook werkelijk inspannen om verbetering tot stand te brengen middels deelname aan serieuze organisaties die zich inzetten voor die verbetering. Echter het feit dat nog geen honderd bedrijven in de sector aangesloten zijn bij initiatieven als Fair Wear, Made By etc. illustreert de situatie ten voete uit.

Het feit dat we grotendeels ook nog landelijk bezig zijn met deze initiatieven terwijl de wereld mondiaal opereert levert ook geen grote bijdrage aan de realisering van die mooie en noodzakelijke doelstelling.

We voldoen dan wel aan de afnemereisen maar maken intussen de productiebedrijven compleet gek met allerlei verschillende eisen waaraan moet worden voldaan en drijven de kosten voor hen op die uiteindelijk weer op het bordje van de consument belanden.

MODINT ondersteunt de initiatieven om te komen tot een betere wereld en een wereld die ook voor latere generaties nog leefbaar blijft van harte. MODINT vindt het haar taak om bedrijven te helpen en te ondersteunen die deze doelstellingen mede willen realiseren. Maar we zullen ons ook blijven inzetten om op Europees of mondiaal niveau tot afspraken te komen die die doelstellingen kunnen realiseren omdat we van mening zijn dat de huidige versnippering van initiatieven uiteindelijk niet zal leiden tot de gewenste resultaten. Mogelijk gezamenlijk met de IAF zou hier een uitdaging voor ons kunnen liggen.

Dames en heren, al deze doelstellingen hebben gedurende 2009 geleid tot verdere actie. Na de 10 jarige periode die we afsloten in dat jaar hebben Bestuur, Directie en medewerkers van MODINT zich gedurende een aantal brainstormsessies geconformeerd aan die doelstellingen maar ze ook vastgelegd in een meerjarenplan voor de periode 2010-2014. Het is dus een plan waar specifiek in is uitgewerkt waar wij met MODINT in 2014 willen staan.

Die doelstelling omvat de wens en noodzaak om in 2014 een nog bredere organisatie te hebben waarbij we nadrukkelijk denken dat belangenbehartiging en samenwerking met de sport, schoenen en accessoire sectoren een natuurlijk gegeven is.

We willen marktleider blijven op het gebied van creditmanagement in al die sectoren die we dan vertegenwoordigen en we willen ook de leidende rol vervullen op consultancygebied voor die sectoren.

Het succes wat we met producten lokaal hebben behaald en het feit dat onze leden steeds meer mondiaal gaan opereren maakt het ook logisch dat we bepaalde producten internationaal gaan vermarkten. Dat zullen we als MODINT zelf doen maar ook aansluiting daartoe zoeken met organisaties als de International Apparel Federation. Het feit dat aan het eind van 2010 de President

en de Secretaris van die organisatie een MODINT achtergrond hebben kan ons daarbij hopelijk helpen.

Het gememoreerde zelf doen heeft al tot resultaten geleid en ik kan u vandaag melden dat de eerste stappen zijn gezet om ons creditmanagement concept ook in Duitsland te gaan aanbieden. MODINT GmbH is in oprichting en zal binnenkort op die markt gaan opereren.

Middels allerlei initiatieven en samenwerkingsvormen zal MODINT in 2014 ook een duidelijke bijdrage hebben geleverd aan een goed werkende waardeketen in de sectoren die we dan vertegenwoordigen. De benutting van creatief potentieel in ons land, een sterk innovatief beleid, hoogwaardige marktinformatie, verdere digitalisering van de keten, een correct arbeidsvoorwaardenbeleid en opleiding en scholing ten volle in dienst van de sectoren zijn daarbij de kernbegrippen. MODINT Academy dat vorig jaar werd opgericht moet daarin een leidende rol vervullen.

In het kader van het door mij eerder genoemde maatschappelijk verantwoord ondernemen hopen we dat er een omslag zal zijn ontstaan en dat MODINT in 2014 een organisatie is die een wezenlijke bijdrage heeft geleverd aan die duurzame samenleving via de aangesloten ondernemingen.

Het zijn geen kleine doelstellingen die we nastreven de komende jaren. Van belang is dat onze focus blijft gericht aan het vergroten van de toegevoegde waarde die MODINT kan leveren aan alle aangesloten bedrijven of die nu groot of klein zijn. Aan ons de taak om die waarden continue onder de aandacht te blijven brengen van aangesloten ondernemingen en nieuwe ondernemingen te interesseren voor die waarden.

2010 is het eerste jaar van ons nieuwe meerjarenplan. Het is tevens ons jubileumjaar. We zijn klaar om in de uitdagingen die zeker in dit jaar ons nog te wachten staan aan te gaan. We zullen met de voor ons ter beschikking staande middelen u op de hoogte blijven houden van onze vorderingen.

Ons Jaarevent op 17 juni a.s. moet u vast in uw agenda noteren wat dat is ook een gelegenheid om u bij te praten over de stappen die zijn gemaakt.

Rest mij u een goed 2010 toe te wensen zowel zakelijk als privé en ik hef graag met u het glas daarop.