



Werkgeversbrief cao Drankindustrie en Groothandel in Dranken 2023

7 november 2022

Op 14 november 2022 start het overleg om te komen tot een nieuwe cao voor de Drankindustrie en de Groothandel in Dranken ingaande op 1 januari 2023. Het cao-overleg vindt plaats tegen de achtergrond van de turbulente en onzekere tijd waarin we ons bevinden. Wereldwijde gebeurtenissen hebben niet alleen grote gevolgen voor de processen en resultaten van de bedrijven in onze branche, maar grijpen vaak ook diep in op het dagelijkse leven van onze medewerkers.

Na twee zware coronajaren zou 2022 het jaar van herstel worden. Hoe anders is het gelopen...

Vanaf het begin van het jaar hebben we te maken met een sterke stijging van met name de transportkosten. De wereldwijde supply chain bleek grote moeite te hebben zich aan te passen aan de herstelde wereldwijde vraag naar goederen. Dit leidde tot enorme prijsverhogingen van onder andere de containertransport tarieven en de kosten voor (verpakkings-)materialen, zoals karton en glas. De oorlog in Oekraïne heeft die problemen op een ongekende wijze verdiept en vergroot.

Transport werd niet alleen geraakt door stijgende energieprijzen, maar ook door personeelstekorten, in het bijzonder het tekort aan chauffeurs.

Glas, in onze branche één van de belangrijkste "droge goederen", werd hard geraakt, omdat energie één van de belangrijkste input-kosten is. De tarieven zijn dit jaar diverse malen substantieel verhoogd door de diverse glasproducenten, die in een markt met slechts enkele aanbieders geen enkele ruimte lieten om hierover te onderhandelen. Maar ook de prijzen van karton en andere droge materialen zijn dit jaar fors gestegen.

Ook de kosten van productie (bijvoorbeeld het afvullen in een fabriek) zijn door de hogere energiekosten fors gestegen. Daarnaast zijn bij de producerende bedrijven de kosten van alcohol en suiker gestegen. Tevens zorgt schaarste van goederen dat producten niet geproduceerd kunnen worden en planningen niet gehaald worden.

Het probleem is met name zo nijpend, omdat deze kostenstijgingen wel direct aan ons worden doorberekend, terwijl het doorbelasten aan onze klanten niet onmiddellijk, en in veel gevallen helemaal niet, of slechts ten dele, mogelijk is. Met de grote supermarktorganisaties zijn meestal "jaardeals" afgesloten waarbij de prijs voor een jaar vast ligt, zeker als het om Private Label contracten gaat. Bovendien betwisten de inkopers van deze supermarktorganisaties onze kostenstijgingen. Zij zeggen dit soort prijsstijgingen geheel niet te herkennen en vermoeden dat wij er op uit zijn onze marges te verbeteren. Uiteraard, omdat zij hun concurrentiepositie en prijsperceptie bij hun klanten niet willen verslechteren.

Voor grote horecaklanten, zoals ketens van hotels en restaurants, geldt hetzelfde. Bij kleinere horecaklanten, die wat minder onderhandelingskracht hebben, lukt het verhogen van de prijzen makkelijker, maar speelt het risico dat deze klanten voor hun gasten te duur worden.

Voor 2023 verwachten we een vergelijkbare situatie. Verder oplopende kosten, klanten die deze kostenstijgingen niet, of slechts ten dele wensen te accepteren en daarmee grote druk op onze marges.

Volumes zullen volgend jaar ook onder druk staan, zowel in de retail als in de horeca. Veel van onze producten (speciaalbier, wijn, mineraalwater) zijn erg conjunctuur gevoelig en vaak wordt hier in de supermarkt het eerst op bezuinigd als 'de hand op de knip' moet.

De horeca zelf gaat een spannende tijd tegemoet. Ook hier speelt de conjunctuur gevoeligheid een grote rol, verergerd door een gebrek aan personeel, hogere energiekosten en een gebrek aan "vet op de botten". Wij verwachten dat een substantieel aantal horeca-ondernemers het in 2023 niet gaat redden en dit betekent voor onze achterban een serieus risico van onbetaalde rekeningen en dus hoge afschrijvingen op debiteuren.

Kortom, verdere margedruk, teruglopende volumes en een risico van niet betalende klanten. 2023 Wordt een jaar met ongekende uitdagingen voor de Drankenbranche.

Natuurlijk merken wij dat veel mensen die bij ons in de branche werkzaam zijn te kampen hebben met verlies aan koopkracht dat door de extreem hoge inflatie wordt veroorzaakt. En ook voor volgend jaar zal de kerninflatie een rol blijven spelen.

Een aantal bedrijven heeft in 2022 een geste gemaakt door hun medewerkers een extra "inflatie-compensatie" toe te kennen. Dat laat zien dat, wanneer de ruimte er is, werkgevers hun verantwoordelijkheid nemen. Maar lang niet alle bedrijven kunnen dit financieel doen.

Voor 2023 zullen we moeten zoeken naar een verantwoorde loonsverhoging, die uiteraard onze medewerkers helpt in het ondersteunen van hun koopkracht, zonder dat we een groot aantal bedrijven met dermate hoge extra kosten opzadelen dat zij (verder) in de problemen komen. Het is gezien het voorgaande niet realistisch te veronderstellen dat wij in staat zullen zijn de gevolgen van de inflatie volledig aan onze medewerkers te compenseren. De uitdaging voor het komende cao-overleg zal zijn om daarin een goede balans te vinden tussen overheid, medewerkers en bedrijf.

Wat ons betreft ligt de focus in het cao-overleg dit jaar dan ook volledig op loon. Voorlopig gaan we daarbij uit van een combinatie van een structurele verhoging en een eenmalige uitkering in een cao met een looptijd van 1 jaar (tot 1 januari 2024).

We vertrouwen erop dat wij in constructief overleg tot een nieuwe cao komen die tegemoetkomt aan onze gezamenlijk belangen.