

Nederlandse machinebouwers voor de voedingsindustrie hoeven voorlopig niet te vrezen voor concurrentie uit lagelonenlanden, menen experts. Landen als China of India kunnen niet de gevraagde hoge kwaliteit leveren, noch voldoen aan de strenge voedselveiligheidseisen. Maar ondernemers moeten wel alert blijven en vooral voldoende investeren.

Opkomende markten voorlopig niet concurrerend

Machinebouw heeft (nog) weinig te vrezen

Nederlandse machines zijn nauwkeurig, geavanceerd en flexibel.



“De Bolletjes van deze wereld gebruiken geen machines uit China, want het gaat om kwaliteit”, antwoordt sectorbanker Industrie David Kemps van ABN AMRO op de vraag of machines uit lagelonenlanden serieuze concurrentie vormen voor de Nederlandse producenten van machines voor de voedingsindustrie. De omzet van de machine-industrie komt voor 90% uit de export. Veel Nederlandse machines vinden juist hun weg naar de zogenoemde lagelonenlanden als China en Polen, legt Kemps uit. Op dit moment zijn Chinese fabrikanten niet in staat om de kwalitatief hoogwaardige apparatuur te leveren die de Nederlandse markt vraagt. Het gaat dan bijvoorbeeld om nauwkeurige, geautomatiseerde en flexibele machines met korte omsteltijden. Die zijn nodig om aan de hoge eisen

van Westerse consumenten te voldoen. “Waarom zou China naar het Westen exporteren? Er is zoveel lokale vraag naar ‘simpele’ machines op lokale markten”, maakt Kemps duidelijk. Ook voor veel andere opkomende markten geldt dat de binnenlandse vraag zo groot is, dat er amper ruimte is voor export. Ook kost het veel landen moeite om te voldoen aan de Westerse voedselveiligheidseisen.

Veel extra zorg en moeite

In China bijvoorbeeld ontbreekt een deugdelijke kwaliteitscontrole. “Een product is dan goed genoeg voor de Chinese markt maar niet voor de Europese markt”, legt oprichter Temel Ibrahim van China-bemiddelingsbureau Cimex uit. Wanneer Nederlandse importeurs of bedrijven Chinese machines willen

importeren, dan is het belangrijk dat ze intensief bij het hele proces betrokken zijn. Dit betekent volgens Ibrahim dat ze in het land zelf de apparaten moeten controleren en toezien op juist materiaalgebruik. China voert momenteel nauwelijks machines voor de voedingsmiddelen- en verpakkingindustrie uit naar Europa, weet Ibrahim. “Wel wordt er intensief geïmporteerd.”

Bij de aanschaf van machines let de levensmiddelenindustrie vooral op kwaliteit, zoals afwerking en hygiëne. Prijs is van secundair belang, zegt Gerben te Velthuis, directeur van Gronfa Procestechniek. Gronfa levert geavanceerde procesapparatuur voor onder meer mengen en doseren en ligt niet wakker van concurrentie uit opkomende economieën. In eerste instantie was de industrie bang voor het enorme

machinaanbod uit Oost-Europa, maar het loont de moeite niet omdat naast het kwaliteitsaspect het zoveel extra kosten met zich meebrengt. Grondstoffen zijn even duur of zelfs duurder en de transportkosten blijven stijgen. Het importeren van goederen uit de nieuwe Europese lidstaten vergt veel extra zorg en aandacht. Te Velthuis: “Je moet erbovenop zitten, constant een vinger aan de pols houden. Tegen de tijd dat ze (Oost-Europese machinebouwers, red.) zelf hoogwaardige apparatuur kunnen maken, dan is het prijstechnisch niet meer interessant, omdat de lonen te hoog liggen.”

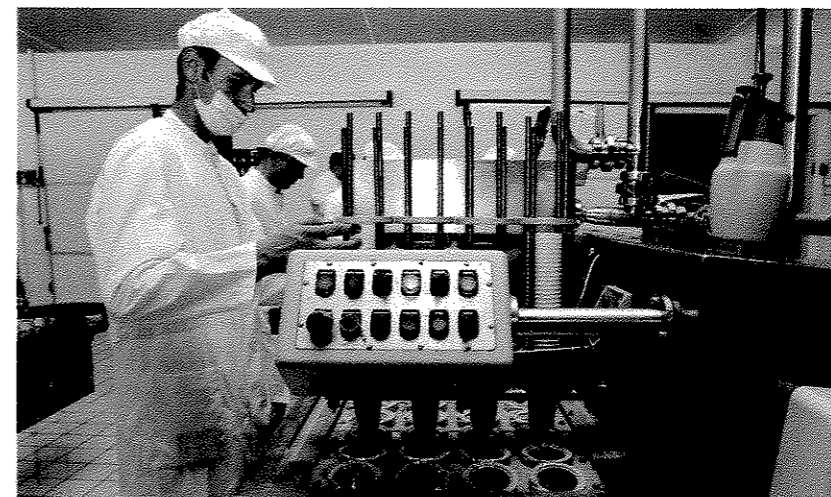
Sectormanager Herbert van Sluys van belangenorganisatie GMV onderstreept dit. In een land als Tsjechië is het loonniveau eigenlijk al te hoog. Zeker als je dit afzet tegen alle extra tijd en energie die bedrijven hierin moeten steken, meent hij. “Een van onze leden heeft veel uitbesteed aan een toeleverancier in Slowakije. De prijs van deze leverancier werd in een jaar tijd met 20% opgetrokken. Dus de uitbesteding werd teruggedraaid.”

Opkomende markten ontwikkelen zich

Hoewel opkomende markten voorlopig nog geen directe concurrentie vormen, maken machinefabrikanten wel gebruik van de mogelijkheden die deze markten bieden. Productie van vooral onderdelen verplaatst zich naar Aziatische landen waar de kosten nog laag zijn vergeleken met West-Europa. Daar staat wel tegenover dat de leverbetrouwbaarheid uit de opkomende markten niet altijd even hoog is. Ook is de logistiek vaak niet optimaal en is de mentaliteit heel anders,

legt sectorbanker David Kemps uit.

“Daarom worden toch veel onderdelen uit Nederland gehaald.” Wel besteden bedrijven op grote schaal werk uit, maar het ontwikkelen van het product, het uitrekenen van technische details, de verkoop en serviceverlening gebeuren in Nederland. Op de afzetmarkten hebben Nederlandse bedrijven ook eigen verkoop- en service- en onderhoudsunits. Vooral met onderhoud en service verdienen ondernemers veel geld. “Het geld wordt verdiend met de onderdelen die slijten”, zegt Kemps. “Maar het is ook belangrijk dat Nederlandse bedrijven lokaal aanwezig zijn om problemen op te lossen bij hun afnemers in het buitenland.” Maar de uitbesteding heeft ten dele een negatieve aanleiding: het structurele personeelstekort op de Nederlandse markt. “Zelfs de Russische fabrikanten van verpakking- en voedingsmiddelenmachines hebben al moeite om mensen te vinden”, waarschuwt GMV-sectormanager Van Sluys. Een ander potentieel probleem is dat vooral Chinese bedrijven slijtdelen zoals roerbladen kopiëren. Dat kan ongestraft, omdat er vaak geen patent op rust. ABN AMRO sectorbanker AgriFood Niels Dijkman geeft aan dat de zegetocht van de machine-industrie eindig is. Ook in China en India ontwikkelen consumenten zich. Dat is onder andere te zien aan het westerse consumptiepatroon dat ze zich aanmeten. “In een land als India groeit de middenklasse elk jaar met 16 miljoen mensen. De supermarkten schieten als paddenstoelen uit de grond.” Lokale machinebouwers moeten hier wel op inspelen, vindt Dijkman. Door technische



Nederlandse machinebouwers produceren hoogwaardige kwaliteitsmachines.

Kerngegevens machine-industrie voor levensmiddelenindustrie (2006)

Aantal bedrijven: 140 (totaal 87.000)
Omzet: €2,3 miljard (totaal €18,7 miljard)
Aantal werknemers: 6.000 (totaal 87.000)
Bron: Brancherapport Focus op Industrie, ABN AMRO, mei 2008 en GMV
www.gmv-fme.nl

superioriteit en de strenge voedselveiligheidseisen is de concurrentie nu nog tegen te houden, maar over tien jaar kan dit helemaal anders zijn, meent hij. Herbert van Sluys merkte tijdens een presentatie van een Indiase pompfabrikant dat bedrijven in India de aspecten

‘De zegetocht van de machine-industrie is eindig’

duurzaamheid en energiebesparing erg goed oppakken. “Ze zijn hier minder mee bezig dan wij, maar zeker een onderwerp als energiebesparing groeit in belang.”

Blijven investeren

Temel Ibrahim van bemiddelingsbureau Cimex ervaarde dat Chinezen, hoewel ze nog geen innoverende denk- en werkwijze hebben, erg veel potentie hebben. “Chinezen zijn extreem leergierig. Ze zuigen de informatie uit je.” Om niet kopje onder te gaan in de internationale concurrentieslag moeten machinebouwers blijven investeren in innovatie en R&D, maar ook in het efficiënter maken van de productie, denkt Kemps. Vooral kleinere bedrijven en bedrijven die geen nichemarkt bedienen kunnen in de problemen komen. Het gaat momenteel goed met de machine-industrie, maar Kemps vermoedt dat in de toekomst alleen bedrijven met een omzet hoger dan €15 à 20 miljoen uiteindelijk kunnen meegaan in de forse investeringen die nodig zijn. Gronfa heeft geen omzet van €20 miljoen, maar ziet wel degelijk het belang van R&D en innovatie. “Hoe klein je ook bent, investeren is belangrijk”, zegt directeur Gerben te Velthuis. “Stilstand is achteruitgang.”

Maurice de Jong