

Nederland neerzetten als expertland

Samenwerking staat centraal binnen de Groep Machines voor de Voeding- en Genotmiddelenindustrie (GMV). Dit jaar hoopt de brancheorganisatie een InnovatiePrestatie-Contract (IPC) af te sluiten met het ministerie van Economische Zaken. Bedrijven gaan dan nóg nauwer met elkaar optrekken dan ze al doen. "Wij willen Nederland neerzetten als expertland", aldus branchemanager Herbert van Sluys.

Herbert van Sluys noemt de GMV een van de meest vooruitstrevende branches die hij kent. De 88 bedrijven binnen de organisatie zagen jaren geleden de meerwaarde én noodzaak van samenwerking al. "De wereld wordt kleiner, de concurrentie neemt toe", zegt hij. "Andere brancheorganisaties doen af en toe eens een beurs samen. Aanleiding tot de oprichting van de GMV was 38 jaar geleden al dat een groep machinefabrikanten zich in het buitenland collectief wilde presenteren. Zo zetten we Nederland als eenheid neer. Deelname aan buitenlandse beurzen gebruiken we niet alleen om individuele leden te helpen bij het betreden van soms moeilijke markten, maar ook om de branche als geheel te profileren. Daarmee is er ook steun voor leden die niet mee gaan. De vraag was altijd: kan het zo wel? Maar het blijkt in deze sector goed mogelijk. Iedereen profiteert."

De GMV is een zeer internationaal georiënteerde branche. Van de totale productie is 80 procent voor export bestemd. Op deelgebieden zoals pluimveeslachtinstallaties, aardappelverwerking en kaasproductie is de branche wereldwijd toonaangevend met internationale marktaandelen van 50 tot 80 procent. Bestending en versterking van dit marktaandeel staat centraal in de inspanningen van GMV.

Voor het bevorderen van meer specifieke belangen riep de brancheorganisatie

een vijftal secties in het leven: dairy & liquid foods, general foods, animal feed, packaging en bakery equipment. Deze verdeling heeft tot gevolg dat bedrijven meer focus kunnen aanbrengen en in kleiner verband kunnen overleggen over specifieke ontwikkelingen in en signalen uit de markt. Door de informele contacten en de kleinere verbanden waarin de bedrijven overleggen, zitten zij bovenop alle internationale ontwikkelingen.

Stimuleren

"Er gebeurt veel op het gebied van samenwerking. Toch willen we dit nóg verder stimuleren", zegt Van Sluys. "Het InnovatiePrestatieContract speelt hierin een belangrijke rol. Hiermee willen we nadrukkelijk verdere samenwerking stimuleren, niet alleen tussen leden, maar ook in de keten met toeleveranciers en voedingsmiddelenfabrikanten. Redenerend vanuit de functie van de producten tijdens de levensduur en vanuit de toepassingen willen wij het IPC toespitsen op methodisch innoveren. Daarmee realiseren we een vervolg op de projecten rond het integraal ontwerpen, op het gebied waarvan de GMV - samen met de scheepsbouw - tot de voorlopers behoorde."

Volgens Van Sluys vragen voedingsmiddelenproducenten steeds meer om geïntegreerde systemen. Dat straalt uit naar de producenten. "De voedingsmiddelenindustrie concentreert en inte-

greert in toenemende mate. Vooral onder druk van de supermarkketens moeten zij maximaal efficiënt produceren, zodat zij producten tegelijk beter en goedkoper kunnen aanbieden. De markt dwingt de bedrijven hiermee elkaar op te zoeken. Die ontwikkeling is sinds een jaar of drie nadrukkelijk zichtbaar. De GMV haakt hierop onder meer met het IPC nadrukkelijk op in."

Volgens de branchemanager is het beste antwoord op alle marktontwikkelingen te vinden in verdergaande samenwerking binnen de driehoek van de kennisinstellingen, de voedingsmiddelenproducenten en de GMV-achterban. Het IPC focust hier dan ook in verregaande mate op. "Het succes van deze driehoek bepaalt de positie van Nederland op de internationale voedingsmiddelenmarkt. Dan gaat het om drie componenten: kennis, techniek en voeding. Die elementen zijn cruciaal!"

Leidend

In de driehoek is de voedingsmiddelenindustrie in veel gevallen leidend, aldus Van Sluys. "Dat is ook niet verwonderlijk. De voedingsmiddelenproducenten komen op basis van de dagelijkse werksituatie met bepaalde ideeën of wensen. Die worden vervolgens uitgewerkt in samenspraak met machinebouwers en kennisinstellingen. Vanuit de GMV hebben we recentelijk een programma geïnitieerd dat de kracht van de driehoek ook internationaal nadrukkelijker



Herbert van Sluys: "De voedingsmiddelenindustrie concentreert en integreert in toenemende mate. Vooral onder druk van de supermarkketens willen zij met maximale efficiëntie kunnen produceren, zodat zij producten goedkoper kunnen aanbieden."

onder de aandacht moet brengen. We zijn al decennia lang een belangrijk exportland. Maar wij willen Nederland Foodland worden en dat dragen we uit."

Binnen die ambitie trok de GMV dan ook direct aan de bel toen het Innovatieplatform enkele jaren geleden de sector Flowers & Food als eerste sleutelgebied definieerde. Van Sluys: "Wij hebben toen onmiddellijk de essentiële rol van de techniek en technologie onder de aandacht gebracht. Dat heeft goed gewerkt en effect gehad. Economische Zaken ziet dat en ondersteunt de inbreng van de technologie in de Food & Nutrition Delta binnen dit sleutelgebied. Aanvankelijk was onze zorg dat de grote voedingsconcerns zeer dominant waren binnen dit onderdeel. Het meest recente programma corrigeert dit enigszins, door een focus op het mkb. Terecht, want in onze branche zijn mkb-bedrijven wereldwijd toonaangevend binnen specifieke niches."

Argusogen

Zorgen heeft de GMV ook. Zo kijkt de brancheorganisatie met argusogen naar de ontwikkelingen binnen de agrarische sector, zegt Van Sluys. "Die is - vrij vertaald - bijna het land uitgejaagd. De intensieve veehouderij is binnen de nationale politiek geen populair onderwerp. Maar het verplaatsen van deze bedrijven naar het buitenland heeft onvermijdelijk consequenties. Wij bezien deze ontwikkelingen met zorg. We zijn voor

deze lobby niet de eerst aangewezen partij, maar zeggen wel: jaag de bedrijven weg en kennis en techniek zijn gedwongen te volgen. Om te innoveren en te speuren naar verbeteringen moet je in de buurt van de markt zitten. Anders is het lastig om samen naar oplossingen voor bepaalde vraagstukken te zoeken. De politiek moet zich die consequentie wél realiseren."

Ondertussen blijft de GMV zelf volop de buitenlandse markt bestormen. Rusland is momenteel het belangrijkste prioriteitsland, maar ook China blijft hoog op de ranglijst staan en Zuid-Amerika trekt aan, aldus Van Sluys. De ontwikkelingen in India worden nauwlettend in de gaten gehouden, net als die van de 'spectaculaire groeimarkten' Polen en Oekraïne. Van Sluys: "Er staan verschillende initiatieven in de steigers. Zo komt er een speciale handelsreis naar Argentinië die focust op de vleeskolom. Momenteel zoeken we een geschikt thema voor een soortgelijke missie naar Mexico. Wij doen dit op de ons bekende manier, als sterk collectief. Nederlandse machines zijn naar verhouding altijd relatief duur, maar de prestaties maken veel goed. Dat komt voor een belangrijk deel door de structuur van de keten die wij binnen de driehoek tot stand hebben weten te brengen. Op basis daarvan willen wij Nederland internationaal als het ultieme expertland neerzetten."

www.gmv-fme.nl

'Exporthulp stimuleren'

De overheid moet de exportondersteuningshulp - of liever gezegd ondernemerssupport in specifieke markten - niet afbouwen, maar juist stimuleren. Dit vindt GMV-voorzitter Jan Hak. Hij noemt bestaande regelingen als PSOM, PESP en ORET waardevol. Naar twee kanten, naar de ontvanger zowel als de gever.

"Minister Koenders zit ernaast als hij spreekt van exportsubsidies", zegt Hak. "Met name PSOM heeft veel van onze bedrijven en hun afnemers een goede entree gegeven in moeilijke markten. In eerste instantie konden we daar demonstraties geven van ons kunnen, later aangevuld met vooral ondernemersactiviteiten. Dit heeft geleid tot fraaie referentieprojecten, met vele vervolgoorders als follow-up."

PESP en PSOM verdiepen de ondersteuning en samenwerking in moeilijke markten, die bedrijven anders misschien niet eens binnenkomen, zegt Hak. "Onze leden bewegen zich in de voedingsmiddelen- en agrarische sector. Zogenoemde PSOM-landen zijn sterk afhankelijk van deze sectoren. We zien dat onze producten daar écht iets teweeg brengen. Ze voegen veelal waarde toe aan primaire producten voor verduurzaming en export naar de wereldmarkt. Met name onze mkb-bedrijven worden hierdoor in business to business-relaties mede over bepaalde drempels heen geholpen, zodat deze positieve lange termijn ontwikkelingen ontstaan en waardoor beiden er profijt van hebben."

Volgens Hak biedt het bestaande instrumentarium de gelegenheid de partners in die ontwikkelende markten te leren op lange termijn "winst te maken" en hun bestaan te verbeteren. "We gaan voorop in technologie, dragen een steentje bij aan het creëren van duurzaamheid en koppelen dit aan entrepreneurschap. Daar is toch niets mis mee?" De GMV-voorzitter pleit voor verdubbeling van de gelden voor PESP en PSOM.