

Nederland blijft Foodland door samenwerking

Les Pays-Bas restent un 'Foodland' grâce à la coopération

'Creating better food' is de ambitie van de fabrikanten van machines voor de voedingsmiddelenindustrie en verpakkingmachines, verenigd in de GMV.

Deze branchevereniging dekt in omzettermen naar schatting 80% van de Nederlandse fabrikanten in de branche. In een flink aantal deelmarkten zijn Nederlandse fabrikanten toonaangevend in de wereld. Zeker 50% van de machines voor de aardappelverwerking is van Nederlandse origine. Ook in machines voor de verwerking van groenten en fruit speelt Nederland in de eredivisie. In de machines voor productie van kaas heeft Nederland een marktaandeel van 70%, in de pluimveeverwerking zelfs 80%. Hoe komt Nederland aan deze sterke positie en vooral: hoe kan Nederland deze behouden en liefst verder uitbouwen? Rond dit thema hebben de GMV en adviesbureau De Ruijter Strategie, met medewerking van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit, eind 2006 een scenariostudie uitgevoerd.

Nederland heeft van oudsher een sterke positie in de export van en handel in agrarische producten. Ons koloniale verleden en onze traditie als handelsnatie zullen daar ongetwijfeld belangrijke verklaringen voor zijn. Koloniale producten kwamen naar Nederland, werden hier al dan niet verwerkt en vervolgens voor een flink deel weer over de hele wereld geëxporteerd. Van Nederlandse bodem waren het aanvankelijk vooral de zuivelproducten die in verwerkte vorm werden geëxporteerd.

Typisch Nederlands is ook dat al heel vroeg vormen van samenwerking ontstonden. Het begon eeuwen geleden met de waterschappen (zonder samenwerking was de strijd tegen het water onmogelijk). Daardoor waren de boeren gewend om samen te werken. Het is dan ook niet vreemd dat er ook een goede basis ontstond voor de coöperatieve gedachte, niet alleen in de zuivel maar ook in andere land- en tuinbouwproducten.

Door de samenwerking ontstond ook al vroeg draagvlak voor goed landbouwonderwijs op alle niveaus. Daaruit zijn de diverse kennisinstellingen ontstaan, waarmee Nederland een grote voorsprong opbouwde. 'Wageningen' is in de hele wereld een begrip.

Dat Nederland veel meer producten verhandelde dan dat het zelf verbruikte gaf ook een impuls aan de verwerkende industrie. En die had weer machines nodig om de producten te kunnen verwerken en verpakken.

Hiermee zijn in het kort de elementen geschetst die Nederland zijn positie als 'foodland' hebben bezorgd. Uit de scenariostudie bleek overduidelijk dat de driehoek producten / systemen / kennis(instellingen) essentieel is, en vooral ook de samenwerking in die driehoek.

Deze verklaring voor Nederland als 'foodland' is ook een belangrijke steun voor de exportbevorderende activiteiten voor de branche. Nederland is immers geen groot land. Het zou al gauw in de schaduw staan van landen als Duitsland en in mindere mate Italië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, als het geen

'Creating better food', (fabriquer une alimentation meilleure) telle est l'ambition affichée des constructeurs de machines pour l'industrie agro-alimentaire et de machines à conditionner, réunis dans la GMV.

Cette association de branche englobe en termes de chiffre d'affaires et selon les estimations pas moins de 80 % des constructeurs néerlandais travaillant dans la branche. Dans un nombre important de marchés partiels, les constructeurs néerlandais sont à l'avant-garde à niveau mondial. Certainement 50 % des machines destinées à la transformation des pommes de terre sont d'origine néerlandaise. Les Pays-Bas jouent également en division d'honneur dans le domaine des machines pour la transformation des fruits et légumes. Quant aux machines utilisées dans la production de fromages, les Pays-Bas détiennent une part de marché de 70 %, laquelle culmine même à 80 % pour la transformation des volailles.

Comment les Pays-Bas sont-ils parvenus à une telle position prépondérante et surtout : comment les Pays-Bas peuvent-ils la maintenir et, mieux encore, la conforter toujours plus ? C'est autour de ce thème précisément que la GMV et le bureau conseil De Ruijter Strategie ont effectué fin 2006 une étude de scénario en collaboration avec le ministère néerlandais de l'agriculture, de la gestion de la nature et de la qualité alimentaire.

Les Pays-Bas ont depuis toujours une position forte dans l'exportation et le commerce des produits agricoles. Leur passé colonial et leur tradition de nation commerciale ont joué incontestablement un rôle important dans cet état de fait. Les produits coloniaux arrivaient aux Pays-Bas pour y être ou non transformés puis réexportés pour une grande partie dans le monde entier. Pour ce qui est des produits de sol néerlandais, il s'agissait au départ essentiellement de produits laitiers exportés sous forme transformée.

Une caractéristique typiquement néerlandaise aussi est l'apparition très tôt déjà de formes de coopération. Cela débuta il y a des siècles avec les wateringues (sans coopération, le combat contre l'eau était impossible). Les paysans étaient de ce fait déjà bien habitués à travailler ensemble. Il n'est donc pas étonnant qu'une bonne base soit là pour l'émergence d'un esprit coopératif, non seulement dans le domaine des produits laitiers mais aussi des autres produits agricoles et horticoles.

Grâce à la coopération, une assise solide se forma donc rapidement pour un enseignement agricole de qualité à tous les niveaux. C'est à partir de là que diverses institutions de connaissances furent créées aussi, grâce auxquelles les Pays-Bas se dotèrent d'une grande avance. 'Wageningen' est une référence

dans le monde entier. Le fait que les Pays-Bas commercialisaient plus de produits qu'eux-mêmes n'en consommaient donna également une impulsion certaine à l'industrie transformatrice. Et celle-ci avait à son tour besoin de machines pour pouvoir transformer les produits et les conditionner.



GMV-voorzitter Ir. Jan Hak overhandigt het eerste exemplaar van de DVD 'Creating better food' aan minister Dr. Cees Veerman van LNV

Le président de GMV, Ir. Jan Hak remet le premier exemplaire du DVD 'Creating better food' au ministre néerlandais de l'agriculture, monsieur Dr. Cees Veerman.

foto/Photo: Van Zeijl Photo Design



Forumdiscussie met de Landbouwraden van de Nederlandse ambassades

Débat de spécialistes avec les conseillers agricoles des ambassades néerlandaises

foto: Van Sluys/GMV

Nous avons ainsi esquissé rapidement les divers éléments qui ont contribué à donner aux Pays-Bas leur position de 'foodland' (pays alimentaire). De l'étude de scénario menée, il ressort de toute évidence que le triangle produits/systèmes/connaissances (institutions) joue un rôle capital, et principalement la coopération au sein de ce triangle.

Cette explication de la fonction de 'foodland' pour les Pays-Bas représente aussi un soutien considérable pour les activités visant à promouvoir l'exportation pour la branche. Les Pays-Bas ne sont pas en effet, on le sait, un grand pays. Ils pourraient facilement rester dans l'ombre de pays tels que l'Allemagne et, dans une moindre mesure, le Royaume-Uni ou la France, s'ils ne possédaient pas de faculté de différenciation. La GMV a pour cette raison réalisé un DVD sur ce thème, dans lequel des experts nationaux et internationaux ont la parole. Ce DVD fait partie entre-temps de la 'boîte à outils' des conseillers et attachés agricoles des ambassades néerlandaises et il est utilisé sur les salons professionnels et autres événements partout dans le monde.

Les membres de la GMV ne peuvent rien sans la force du triangle. C'est la raison pour laquelle l'association demande partout de l'attention pour les Pays-Bas comme 'foodland'. Ses intérêts vont parallèlement avec ceux des autres acteurs du groupe de l'agro-alimentaire.

GMV

onderscheidend kenmerk had. Daarom heeft de GMV over dit thema een DVD ontwikkeld, waarop binnen- en buitenlandse experts aan het woord komen.

Deze DVD maakt inmiddels deel uit van de 'tool box' van de landbouwraden en -attachés op de Nederlandse ambassades en wordt ingezet op vakbeurzen en andere evenementen overal ter wereld.

De GMV-leden kunnen niet zonder de kracht van de driehoek. Dit is de reden waarom de vereniging overal aandacht vraagt voor Nederland als foodland. Haar belang loopt parallel met het belang van de andere spelers in de agrofood-cluster.

Kan Nederland zijn positie vasthouden?

De loonkosten maken West-Europese machines per definitie duur in vergelijking tot machines uit Oost-Europa of Azië. De cijfers wijzen uit dat Nederlandse machines zich nog steeds goed staande houden. Ze mogen best iets duurder zijn dan die van lokale producenten in het buitenland. Tenminste als de Nederlandse machinebouwers toegevoegde waarde weten te creëren, in de zin van voorop lopen met technologische ontwikkelingen, goede service bieden en – belangrijker nog – snel machines kunnen aanpassen aan de wensen van de afnemer.

Voor machinefabrikanten is het van belang dat ze hun innovatie kunnen plegen in overleg met klanten. Indien er geen klanten op redelijke afstand van de machinefabrikant zitten wordt het een stuk moeilijker. De GMV steunt dan ook diegenen die ervoor waarschuwen dat de primaire productie niet uit Nederland mag verdwijnen (denk aan de discussie over intensieve veehouderij). Zonder primaire producten en hun verwerking ook geen high-tech machines. De

Les Pays-Bas sont-ils capables de maintenir leur position ?

Les coûts salariaux font des machines construites en Europe occidentale des machines chères par définition, ce comparé aux machines originaires d'Europe de l'Est ou d'Asie. Les chiffres mettent cependant en évidence que les machines néerlandaises tiennent bien encore le rang. Elles peuvent tout à fait se permettre d'être un peu plus chères que les machines de constructeurs locaux à l'étranger. Du moins, si les constructeurs de machines néerlandais sont capables de créer une certaine valeur ajoutée, de nature à permettre de se profiler en précurseur grâce à des développements technologiques, d'offrir un bon service et, plus important encore, de pouvoir adapter rapidement les machines aux vœux du client.

Pour les constructeurs de machines, il est primordial qu'ils puissent mettre en œuvre leur innovation en concertation avec les clients. Dans le cas où il n'y a pas de clients à une distance raisonnable du constructeur de machines, cela devient un peu plus difficile. La GMV soutient donc ceux qui mettent en garde contre la disparition de la production primaire des Pays-Bas (rappelez-vous les discussions concernant l'élevage intensif). Sans produits primaires et leur transformation, pas de machines high-tech. Les constructeurs de machines peuvent aider l'industrie transformatrice à faire des produits meilleurs et plus sûrs, donc 'Creating better food'.

Pour faire entendre comme il se doit et pleinement ce son de cloche à 'La Haye', il est très important aussi que la GMV dispose d'un degré d'arbitrage élevé dans la branche, lequel, avec environ 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires et quelque 8.000 employés, apporte un poids considérable dans la balance.

Si la coopération s'avère donc capitale pour les constructeurs de machines, on note également au sein même de l'industrie agro-alimentaire une tendance importante pour une demande en systèmes intégrés. L'industrie agro-alimentaire tend à concentrer et intégrer toujours davantage. Surtout sous la pression des chaînes



machinebouwers kunnen de verwerkende industrie helpen betere en veiligere producten te maken, dus 'Creating better food'.

Om dit geluid met kracht te kunnen uitdragen in 'Den Haag' is het van belang dat de GMV een hoge dekkingsgraad heeft in de branche, die met circa € 2 miljard omzet en 8.000 werknemers een flink gewicht in de schaal legt.

Is samenwerking dus van belang voor de machinebouwers, ook in de voedingsmiddelenindustrie zelf is een belangrijke trend dat zij vraagt om geïntegreerde systemen. Zij concentreert en integreert in toenemende mate. Vooral onder druk van de supermarktketens moeten fabrikanten maximaal efficiënt produceren, zodat zij producten tegelijk beter en goedkoper kunnen aanbieden. Voedingsmiddelenfabrikanten willen meer en meer met slechts één partner zaken doen voor een complete productielijn.

Deze ontwikkeling dwingt de machinefabrikanten elkaar op te zoeken. De GMV stimuleert de samenwerking tussen de 88 aangesloten bedrijven binnen de vijf secties waarin zij is georganiseerd: general foods (waaronder groente- en fruitverwerking) dairy & liquid foods (waaronder sappen), animal feed, packaging en bakery equipment.

Het nieuwste initiatief van de GMV is het Innovatie Prestatie Contract (IPC). Hiermee wil ze niet alleen verdere samenwerking tussen de leden bevorderen, maar ook in de keten met toeleveranciers en voedingsmiddelenfabrikanten. Het IPC is een subsidieregeling met een looptijd van drie jaar die wordt afgesloten met SenterNovem. Aan dit traject kunnen tussen 15 en 35 bedrijven deelnemen, die maximaal 50.000 euro subsidie krijgen voor een vraaggestuurd innovatieplan. Dit plan mag zowel product- als procesinnovatie ten doel hebben.

De GMV heeft ervoor gekozen om de principes van het Methodisch Innoveren als verbindend element in het project op te nemen. Verder is uniek dat ze ook andere bedrijven uit de keten uitnodigt om aan het project deel te nemen. Twee voorbeelden: een fabrikant van machines voor de groenteverwerking ziet zijn markt belangrijk groeien als hij zijn machines zodanig verandert dat deze niet alleen rendabel zijn bij grote klanten, maar ook bij middelgrote. Het IPC is een mooi instrument om dit samen met een klant te ontwikkelen. Een ander voorbeeld: bij verpakkinglijnen kan samenwerking met een leverancier van robots tot kansrijke innovaties leiden. Robotisering leidt immers tot verbetering van de concurrentiepositie van bedrijven in hoge lonenlanden.

De GMV staat nog open voor nieuwe deelnemers aan het IPC, zowel machinefabrikanten als andere bedrijven voor en na hen in de keten.

Herbert van Sluys
Branchemanager GMV

de supermarkts, les constructeurs se doivent de produire avec une efficience maximale de manière à pouvoir offrir des produits à la fois meilleurs et moins chers.

Les fabricants de produits alimentaires veulent de plus en plus faire des affaires avec un seul et unique partenaire pour une ligne de production complète.

Cette évolution oblige les constructeurs de machines à se rencontrer. La GMV stimule la coopération entre les 88 entreprises affiliées au sein des cinq sections différentes de son organisation : 'general food' (alimentation générale, dont la transformation des fruits et légumes), 'dairy & liquid foods' (produits laitiers et boissons, dont les jus), 'animal food' (alimentation animale), 'packaging & bakery equipment' (équipements pour la boulangerie et le conditionnement).

La toute nouvelle initiative de la GMV est l'IPC, 'Innovatie Prestatie Contract', le contrat de prestation à l'innovation. Dans cette démarche, l'association entend non seulement encourager le développement de la coopération entre les membres mais aussi à l'intérieur de la filière même avec les sous-traitants et les fabricants de produits alimentaires. L'IPC est un régime d'aides sur une durée de trois ans conclu avec SenterNovem. De 15 à 35 entreprises peuvent participer à ce traject et prétendre chacune à une subvention maximale de 50.000 euros pour un plan d'innovation encadré. Ce plan peut viser tant à une innovation au niveau du produit que du processus.

La GMV a choisi pour ce faire d'intégrer dans le projet les principes de l'innovation dite méthodique comme élément de liaison. Un autre fait par ailleurs unique est sa volonté d'inviter à participer aussi à ce projet d'autres entreprises de la filière. Deux exemples : un constructeur de machines pour la transformation des légumes voit son marché de débouchés considérablement s'élargir s'il parvient à modifier ses machines de telle manière que celles-ci ne soient pas uniquement rentables pour les gros clients mais aussi pour ceux de taille moyenne. L'IPC est un bel instrument permettant d'élaborer des projets de ce type en collaboration avec le client. Un autre exemple : pour des lignes de conditionnement, la coopération avec un fournisseur de robots peut conduire à des innovations ayant de grandes chances de succès. La robotisation entraîne en effet une amélioration de la compétitivité des entreprises dans les pays à hauts salaires. La GMV se tient encore à la disposition de nouveaux participants potentiels à l'IPC, aussi bien des constructeurs de machines que d'autres entreprises opérant en amont ou en aval dans la chaîne.

Herbert van Sluys
Directeur de branche GMV



Numafa Cleaning & Logistics

Reinigen, drogen, handling en transport van o.a. kratten, pallets, containers, jerrycans en bakplaten.

www.numafacl.com