

40 miljard euro inkoopkracht moet meer marktintroducties lanceren

Overheid als Launching Customer

Vorig jaar lanceerde de branchevereniging voor de technologische industrie FME de campagne “1001 Klimaatoplossingen”, waarin de industrie gepresenteerd werd als probleemoplosser, in plaats van als vervuiler. Dit als tegenwicht tegen de achterhaalde beeldvorming. In het themanummer Milieu van september 2008 werd er al verslag van gedaan. Maar begint het inzicht inmiddels door te breken dat de industrie als waardescheppend onderdeel van de economie onmisbaar is om de welvaartsstaat op de been te houden? Anders gezegd: hoe staat het met de maatschappelijke duurzaamheid van de industrie? Vakblad Oppervlaktetechnieken sprak op het FME Jaarcongres van 11 november directeur Beleid dr. Guido Biessen.

De 1001 Klimaatoplossingen geven een veel positiever beeld van de Nederlandse industrie dan voorheen gebruikelijk, namelijk dat bedrijven eerder als oplossers dan als vervuilers worden gezien. Door budgetscheidingen kan het echter toch voorkomen dat verbruiksbesparingen niet door de inkoopafdeling in gang worden gezet. Hoe denkt u dit obstakel te overwinnen?

“Dan moet je meer rekening houden met Total Cost of Ownership, en dat gaat van klein tot groot: de inkoopafdeling koopt een kopieerapparaat en kijkt niet over een langere periode. Anders zou je, gekoppeld aan andere doelstellingen, tot een andere aankoop komen. Dat kun je de inkoper niet kwalijk nemen, maar het zit blijkbaar niet in de genen. Vandaag op het FME Jaarcongres is de Ambtelijke Commissie Heroverweging Innovatie veel besproken.

De overheid doet voor 40 miljard boodschappen, hoe kun je dat aanwenden om dat te bevorderen? De overheid als Launching Customer die met haar inkoop nieuwe producten op de markt helpt komen: we moeten wérk maken van dat concept. Het Ministerie van Defensie doet dat in zekere zin wél: zich de vraag stellen ‘hoe kan ik innovatie bevorderen bij degene die het fregat maakt?’ Een innoverende leverancier komt ook de doelen van de inkoper ten goede. Die technologie die er al ligt, kun je een markt geven doordat je zelf inkoper bent. Dat concept zou gangbaarder moeten worden.”

SenterNovem introduceerde dit voorjaar de criteria voor Duurzaam Inkopen voor metaalconserving. Daar wordt Total Cost of Ownership alleen maar een ‘aandachtspunt’ genoemd, het is geen criterium. Daar ligt nou net het voordeel voor de belastingbetaler

en voor de oppervlaktebehandelaar met de technisch meest robuuste verduurzaming. Is dat een gemiste kans?

“Een gemiste kans, dat is mijn *point exactly*. Het is een heel belangrijk onderwerp, Total Cost of Ownership, met de overheid als *launching customer*. Als de schaalgrootte bereikt wordt, wordt de productie weer goedkoper. En denk creatief: we hebben over een autosloopregeling nagedacht, doe zoiets ook voor CV-ketels.”

Het Ministerie van Defensie doet dat in zekere zin wél: zich de vraag stellen ‘hoe kan ik innovatie bevorderen bij degene die het fregat maakt?’

En voor oppervlaktebehandeld glas voor warmte- en koeltheregulering op kantoren?

“Ja, ik kom overal oplossingen tegen.”

Technologie is een speerpunt bij FME, maar geen bedrijf is beter dan zijn mensen. Wat moeten bedrijven doen om hun vakmensen aan boord te houden, ook als er even weinig werk is? En wat moeten ze doen om aan nieuwe vakmensen te komen om de pensioengolf op te vangen, gezien de wisselende kwaliteit van technische opleidingen?

“We zien dat de werkloosheid oploopt, maar minder hard dan verwacht. Dat komt volgens mij – behalve door de deeltijd-WW –, ten eerste doordat veel bedrijven al gereorganiseerd hadden voor december; de flexibele schil was al weggesneden. En ten tweede: je ontslaat je harde kern niet graag: je

hebt zóveel moeite gedaan om ze binnen te halen twee jaar geleden... en ontslaan is niet zo goedkoop. Hoe voorkom je dat ze weglopen? Hoe geef je mensen meer ontplooiingsmogelijkheden, verantwoordelijkheid en vrijheid zodat het werkelijk aantrekkelijk is om beter te presteren? De kenniswerkersregeling heeft heel goed gewerkt. Verder is het een risicoafweging per bedrijf of het echt ingrijpend moet reorganiseren of niet, dat hangt van bedrijfsomstandigheden af. En hoe haal je goede mensen weer binnen? Dat heeft ook te maken met de reputatie van de industrie. We worden gezien als vervuiler maar we zijn de oplossing, we bieden bijvoorbeeld ook oplossingen voor het verkeersprobleem. Je moet je als industrie steeds meer zo profileren dat je gezien wordt als een tak van sport die werkt aan maatschappelijke problemen. Dat trekt jongeren aan. Een ander punt is: hoe goed zijn onderwijsinstellingen zelf gericht op de arbeidskant? Matcht hun aanbod met de vraag? Als bedrijfsleven investeren we 300 miljoen in onderwijs via leerwerkplekken, stageplekken en gastdocenten... dan mag je wel eisen dat er kwaliteit komt en dat een match wordt gecreëerd met de vraag.”

De maakindustrie realiseert een tussenstap in het gehele proces van ideevorming tot en met marketing. Kunt u aangeven hoe FME de wisselwerking met industrieel ontwerpers/constructeurs stimuleert?

“Dat is een boeiende vraag, ik denk dat vooral de bedrijven zelf daar mee bezig zijn. FME zelf is er niet direct mee bezig. De vraag is: hoe maak je de aansluiting met de creatieve sector, inclusief het industrieel ontwerp? Dat gaat verder dan alleen industriële ontwikkeling. De creatieve sector is vaak chaotisch en



Directeur Beleid van de FME Guido Biessen wist op het FME Jaarcongres van 11 november de vingervlugge cabaretier te verstrikken in zijn eigen kaarttruc.

anarchistisch, dat is zijn kracht, maar daarvoor is het ook moeilijk die sector te organiseren en hem de industrie te leren kennen. De overheid neemt wel maatregelen via het Plan Cultuur & Economie,” zo verwijst hij nog even naar zijn geesteskind uit zijn tijd bij Economische Zaken.

Soms wordt een soort tegenstelling gesuggereerd tussen MKB en grootbedrijf, maar waar zitten volgens u de verschillen en wat zou een goede mix zijn voor de Nederlandse economie? Wat kan er gedaan worden om die ideale mix te bereiken?

“Ik zou niet weten wat de tegenstelling is. Echt grote bedrijven werken steeds meer met Open-Innovatiemodellen, waarbij ze in samenwerking met kleinere bedrijven tot nieuwe innovaties komen. Ze zijn juist steeds meer gezamenlijk aan het innoveren in samenwerking met het MKB en kennisinstellingen. Natuurlijk zijn er wel verschillen: een heel groot bedrijf weet makkelijker de weg naar grote kennisinstellingen te vinden dan een heel klein bedrijf, maar de kennisinstellingen zijn zich steeds meer bewust van het MKB.”

Als u nou twee overheidsregelingen mocht noemen die uitgebreid mogen worden, en twee waarvan dat dan ten koste zou mogen gaan, welke budgetverschuiving stelt u dan voor?

Na enig peinzen... “Ik kan alleen aangeven welke regelingen zeer succesvol zijn gebleven in het licht van de crisis: de Kenniswerkersregeling (waarbij onderzoekers tijdelijk bij kennisinstellingen ondergebracht kunnen worden om de loonkosten te drukken –red.), die een zeer welkom bij-effect heeft, namelijk dat het de samenwerking met die instellingen gunstig beïnvloedt. Maar moet dat alleen een crisismaatregel zijn? Die zou je ook na de crisis kunnen handhaven. Deeltijd-WW zie ik wél als een crisismaatregel. Daar is ook een les uit te trekken: de economie verloopt immers in cycli, dus hebben we zo’n maatregel de volgende keer direct staan? Er waren deze keer nogal wat aanpassingen nodig. Voor de industrie zie ik nergens mogelijkheden om te schrappen. Maar je kunt wel denken aan een Ambtelijke Werkgroep Innovatiebudgetten, die naar de wijze van uitvoering kijkt. Sommige regelingen zijn veel bewerklijker dan andere. De overhead

KORTOM:

- De industrie is geen vervuiler maar de bringer van oplossingen voor duurzaamheidsvraagstukken.
- Veel verbetermogelijkheden liggen op de plank; de overheid kan zijn inkoopkracht gebruiken om zelf de duurzaamheidsdoelen te helpen bereiken en meteen de industrie aan referenties te helpen.
- Een innoverende leverancier komt ook de doelen van de inkoper ten goede.
- De Kenniswerkersregeling biedt gelegenheid medewerkers tijdelijk bij kennisinstellingen onder te brengen en zou na de crisis gehandhaafd kunnen blijven vanwege de wisselwerking en netwerkvorming die het oplevert.
- Nederland is toonaangevend in diverse nichemarkten.

zou meer van *high trust* kunnen uitgaan, dan gaan de uitvoeringskosten substantieel omlaag.”

Wordt het China, India of toch Europa deze eeuw?

“Het toenemende belang van China en India staat buiten kijf. Maar ik heb ooit in een notitie geschreven dat het verbazingwekkend is hoezeer er wordt gekeken naar handel met landen die ver weg liggen. De handel van Nederland met Nordrhein Westfalen was toen groter dan die met alle continenten bij elkaar. Ik durf te wedden dat het nóg zo is. Het belang van Europa is óók gebleven deze crisis: je moet er niet aan denken ook nog allerlei wisselkoersinstabiliteiten te hebben. Het talent in Nederland moet je niet onderschatten, wij zijn toonaangevend in de creatieve sector. Veel bedrijven werken in niches maar zijn daarin wel wereldmarktleider.”

MEER INFORMATIE
www.FME.nl