

MAAKBEDRIJVEN, TNO EN TECHNOLOGIEPARTNERS STREVEN EEN NIEUWE VORM VAN SAMENWERKING NA

EUROPESE MAAKINDUSTRIE MOET VERSNELLEN OM RELEVANT TE BLIJVEN

De Nederlandse maakindustrie beschikt over kennis, technologie en ondernemerschap van wereldniveau. Maar dat alleen is niet langer voldoende om internationaal concurrerend te blijven. Janwillem Verschuuren (eigenaar van De Cromvoirtse en voorzitter van NEVAT), Edwin Dekker (NEVAT), Jeroen Broekhuijsen (TNO) en Bart Kroesbergen (Joop van Zanten) geven aan dat de concurrentiekracht steeds sneller verschuift van individuele fabrieken naar verbonden eco-systemen van bedrijven, softwareleveranciers en machinebouwers. De centrale vraag is volgens hen daarom niet langer of Europa technologisch sterk genoeg is, maar of het tempo van samenwerking en uitvoering hoog genoeg ligt.

DOOR GERBEN VAN DEN BROEK

De urgentie van die vraag werd nog eens versterkt tijdens een recente studiereis van NEVAT naar China. Voor veel deelnemers was het bezoek in april van dit jaar een wake-upcall. Waar tijdens een eerdere reis in 2012 nog het gevoel overheerste dat Europa technologisch ruim voorleef, zagen de deelnemers nu een industrie die op veel terreinen minstens gelijkwaardig is geworden en op sommige vlakken zelfs voorloopt. 'Het was echt een eyeopener', zeggen Verschuuren en Dekker. 'Wat daar gebeurt op het gebied van automatisering, robotisering en snelheid van ontwikkeling gaat enorm hard.'

UITVOERING

Volgens Verschuuren en Dekker zit de kracht van China niet alleen in technologie, maar vooral in uitvoering. Nieuwe ideeën worden razendsnel getest, aangepast en opnieuw uitgerold. Waar Europese bedrijven vaak maanden of jaren nodig hebben voor besluitvorming en implementatie,

'DE TIJD DAT LEVERANCIERS BEPAALDEN WAT GOED WAS VOOR DE FABRIEK LIGT ACHTER ONS'

volgen in China verbetercycli elkaar in hoog tempo op. De China-reis vond plaats enkele weken na de presentatie van het zogeheten Manifest van de Maakindustrie, dat in maart werd ondertekend. Dit is een initiatief waarin maakbedrijven, TNO en technologiepartners gezamenlijk een nieuwe vorm van samenwerking nastreven. Niet langer aanbodgestuurd

vanuit software- of machineleveranciers, maar vanuit concrete problemen van maakbedrijven zelf.

Volgens Kroesbergen ligt daar de kern van de uitdaging. 'We moeten af van het idee dat iedere leverancier zijn eigen eilandje beschermt. De maakbedrijven hebben problemen rondom productiviteit, personeelstekorten, digitalisering en concurrentiedruk. Die problemen moeten centraal staan.'

Kroesbergen schreef persoonlijk mee aan het Manifest van de Maakindustrie. 'De maakindustrie is een pijler onder het Nederlandse verdienvermogen, innovatievermogen en technologische autonomie. In een tijd van geopolitieke spanningen en verschuivende handelsstromen is een sterk en digitaal geïntegreerd industrieel ecosysteem van nationaal belang. Met dit manifest laten we als sector zien dat wij niet wachten op beleid, maar zelf verantwoordelijkheid nemen voor structurele versterking van onze mondiale concurrentiepositie. Ons doel is een mondiaal concurrerende maakindustrie waarin het verplaatsen van productie naar regio's buiten Europa, puur vanwege kostenvoordelen of digitale achterstand, structureel overbodig wordt.'

VERSNIPPERING

Daarbij gaat het onder meer over het koppelen van machines van verschillende leveranciers, het beter benutten van data uit

productieomgevingen en het versnellen van automatisering met AI, humanoids en robotisering. Juist op dat vlak loopt Europa tegen versnippering aan.

Wat de deelnemers aan de China-reis vooral opviel, is de snelheid waarmee Chinese bedrijven kennis uit Europa opnemen en verwerken. Europese klanten fungeren daarbij vaak onbewust als



Janwillem Verschuuren ondertekent het Manifest van de Maakindustrie namens NEVAT en De Cromvoirtse. Foto's: NEVAT

ontwikkelpartner. Chinese machinebouwers leveren machines tegen scherpe prijzen aan Europese bedrijven, halen vervolgens feedback op uit de praktijk en verwerken die direct in nieuwe generaties producten. Die ontwikkelcyclus verloopt veel sneller dan in Europa. Kroesbergen zag tijdens gesprekken met enkele Chinese partners hoe direct die lijnen inmiddels zijn geworden. 'Bij gesprekken met Chinese leveranciers zat er letterlijk een team in China live mee te luisteren. Terwijl wij nog aan tafel zaten, werden aanpassingen daar intern al besproken. Die feedbackloop is extreem kort.'

Volgens Broekhuijsen moet China ook al lang niet meer worden gezien als een lagelonenland. 'Veel Chinese fabrieken zijn inmiddels volledig geautomatiseerd en produceren op grote schaal hoogwaardige producten. Er lopen nauwelijks nog mensen rond', zegt Broekhuijsen. 'Alles is gerobotiseerd. Ik denk dat Chinese bedrijven hartstikke innovatief zijn, alleen op een andere manier dan wij gewend zijn. Dat mogen we niet onderschatten.'

STERKE TROEVEN

Tegelijkertijd stelt NEVAT-voorzitter Verschuuren dat Europa nog altijd sterke troeven heeft. 'Nederlandse maakbedrijven behoren wereldwijd tot de top in gespecialiseerde metaal- en plaatbewerking. De uitdaging zit vooral in het behouden van die positie. Dat vraagt wel om een fundamenteel andere manier van samenwerken. Niet langer losse pilots of tijdelijke innovatieprojecten, maar structurele gemeenschappen waarin bedrijven gezamenlijk problemen oplossen.' Inmiddels is een aantal kleine werkgroepen gevormd van twee tot vier bedrijven, die gezamenlijk aan concrete vraagstukken werken. Bijvoorbeeld rondom machinekoppelingen, data-

deling of digitalisering van productieprocessen. Het doel: snel resultaten boeken in plaats van langdurige discussies voeren. 'We moeten stoppen met alleen praten over innovatie', zegt Dekker. 'We moeten het gewoon gaan doen.' Daarbij hoort volgens Kroesbergen ook een andere relatie tussen maakbedrijven en leveranciers. 'De tijd dat leveranciers bepaalden wat goed was voor de fabriek ligt achter ons. Maakbedrijven moeten zelf aangeven welke problemen opgelost moeten worden. Wij nodigen machine- en softwareleveranciers graag uit om met ons mee te doen, maar dan wel vanuit open samenwerking in plaats van de klassieke klant-leveranciersverhoudingen.'

STRATEGISCHE NOODZAAK

Het streven naar Europese industriële autonomie moet niet worden gezien als protectionisme, maar als een strategische noodzaak. Dekker: 'De afhankelijkheid van zowel China als de Verenigde Staten neemt toe, terwijl geopolitieke spanningen de kwetsbaarheid van internationale ketens blootleggen. Made in Europe moet wat ons betreft opnieuw worden geïntegreerd als concurrentiekracht. Niet door markten af te sluiten, maar door Europese samenwerking slimmer te organiseren en sneller te innoveren. Een belangrijk onderdeel daarvan is kennisdeling tussen bedrijven.'

Volgens Verschuuren ligt daar nog een mentale drempel. 'Veel ondernemers delen problemen of proceskennis liever niet met collega's. Maar toch

zul je die stap moeten zetten. Als je met tien bedrijven kennis deelt en je krijgt van drie iets terug waar je slimmer van wordt, dan win je uiteindelijk allemaal.' Tegelijkertijd hoopt Kroesbergen dat ook de overheid bereid is om mee te denken met de maakindustrie. 'Er is volop aandacht voor de hightech-bedrijven, maar de keten achter deze bedrijven dreigt vergeten te worden. Als deze bedrijven verdwijnen, dan verdwijnen uiteindelijk ook de oem's.' Hij wijst onder meer op de problemen rond de energievoorziening en de tekorten op de arbeidsmarkt. Dat zijn volgens hem randvoorwaarden die de overheid wel degelijk kan beïnvloeden. 'Als ondernemer kun je niet wachten tot de politiek je concurrentiekracht oplost', zegt Kroesbergen. Maar de randvoorwaarden om te kunnen concurreren met het buitenland moeten wel op orde zijn.'

TEMPO MAKEN

Ondertussen willen de betrokken partijen vooral tempo maken. Jeroen Broekhuijsen: 'Nog voor



Een aantal leden van NEVAT bracht onlangs een werkbezoek aan Chinese maakbedrijven.

de zomer willen we starten met meerdere praktijkprojecten, zodat na de zomer al de eerste resultaten gedeeld kunnen worden met de markt. Dat ligt onder de regie van TNO. Maar ondernemers moeten zelf aan de bak. Wij roepen ondernemers op om met hun probleem naar voren te komen. Dan gaan we samen op zoek naar de toegevoegde waarde, onder andere door kennis te delen met elkaar. Want de grootste les die we van China kunnen leren is dat niet alleen de technologie bepaalt wie wint, maar vooral de snelheid waarmee kennis wordt omgezet in actie. ●

● www.nevat.nl