



**Buck  
Consultants  
International**



NIEUWSBRIEF - FEBRUARI 2012

## Inhoudsopgave

- ▶ Vernieuwde website Buck Consultants International
- ▶ Topsectoren kunnen niet zonder topregio's
- ▶ Offshoring op zijn retour?
- ▶ Logistieke kosten in medische sector omlaag door meer samenwerking
- ▶ Plannen voor nieuwe bedrijventerreinen en kantoorlocaties in de ijskast
- ▶ Synchronodaal transport biedt nieuwe kansen voor logistieke bedrijven en logistieke regio's
- ▶ Fortitech bouwt fabriek in Polen
- ▶ Groeiende aandacht voor campussen en science parks
- ▶ Transitie naar een biobased economie gaat stap voor stap
- ▶ Uitbreiding Management Team Buck Consultants International

## Vernieuwde website Buck Consultants International

De nieuwe website van Buck Consultants International is live gegaan. Moderner, met meer nieuws, een gemakkelijke zoekmachine en thematische informatie. De website van BCI kent drie omgevingen:

- [Nederlandstalige website](#)
- [Engelstalige website](#)
- [Engelstalige Corporate Services website, gericht op bedrijven](#)

**Meer informatie:** Silvia de Groen: tel. 024-3790222, [silvia.groen@bciglobal.com](mailto:silvia.groen@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

## Topsectoren kunnen niet zonder topregio's

Regio's zijn het speelveld waarop samenwerking tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheden ten behoeve van meer, betere en snellere innovatie zich afspeelt. De Rijksoverheid moet dan ook meer samenwerken met regionale overheden, clusterorganisaties en regionale ontwikkelingsmaatschappijen om het nieuwe topsectorenbeleid tot een succes te maken. De wil om dat gezamenlijk te doen is er wel,



maar een effectieve en efficiënte werkwijze is er nog niet.

Op de vierde dinsdag van september organiseerde Buck Consultants International in Utrecht een seminar over Topsectoren & Regio's. Met meer dan 150 aanwezigen – gelijkmatig verdeeld over bedrijfsleven, kennisinstellingen, rijksoverheid, provinciale overheden, gemeenten en clusterorganisaties – was de bijeenkomst in korte tijd 'uitverkocht'. Centraal stond het nieuwe bedrijfslevenbeleid van Minister van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie Maxime Verhagen.

Ambitie: Nederland in de wereld top 5 van kenniseconomieën en R&D-inspanningen naar 2,5% van het Bruto Binnenlands Produkt.

Guido Landheer, directeur Topsectoren van het Ministerie van EL&I, pleitte nadrukkelijker dan in de rapporten van de topteams voor meer samenhang tussen het rijksinnovatiebeleid en het innovatie- en technologiebeleid van m.n. provincies. Paul Bleumink, managing partner bij Buck Consultants International, formuleerde een aantal voorwaarden voor succesvol topsector- en clusterbeleid:

- erken de uiteenlopende vertrekpunten van de tien door het kabinet benoemde topsectoren/clusters
- ontwikkel op nationaal én regionaal niveau een integrale benadering (innovatie, scholing, internationalisering, etc.)
- identificeer versnellingsmomenten (én –acties) in kennis-kunde-kassaketens
- durf in financieringsinstrumenten (bijv. lening, subsidie, aandelenkapitaal) te differentiëren
- maak van kennisvalorisatie (kassa) prioriteit vóóraf en onderschat daarbij niet het belang van top(research) faciliteiten en toplocaties (campussen, science parks)

Buck Consultants International ondersteunt op veel plaatsen overheden, bedrijfsleven en technologieplatformen met de vormgeving van strategie en acties. Daarbij gaat het om roadmap's, actieplannen, businessplannen en haalbaarheidsstudies.

*De presentaties die door BCI zijn gegeven op het seminar zijn op aanvraag voor relaties van BCI beschikbaar.*

**Meer informatie:** Paul Bleumink: tel. 024-3790222, [paul.bleumink@bciglobal.com](mailto:paul.bleumink@bciglobal.com), of Marcel Michon: tel. 024-3790222, [marcel.michon@bciglobal.com](mailto:marcel.michon@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

## Offshoring op zijn retour?

**Nog niet zo lang geleden stonden de kranten er vol van: Nederlandse en andere West-Europese bedrijven uit de banken- en IT-sector verplaatsten back office-activiteiten naar Azië, m.n. India. Dat proces wordt offshoring genoemd. Maar vandaag de dag wordt ook gesproken over nearshoring en onshoring. Welke processen gaan achter deze termen schuil?**



De afgelopen tien jaren hebben veel bedrijven ontdekt dat concentratie van back office-activiteiten voordelig kan zijn. Het betreft dan call center-activiteiten (spraakgedreven, vaak meertalig) en shared services center-activiteiten, d.w.z. de financieel-administratieve 'achterkant' van een bedrijf (data gericht, vaak Engelstalig). Door deze activiteiten te verplaatsen naar bijv. India - al dan niet in combinatie met outsourcing (d.w.z. de activiteiten laten verrichten door een derde partij) - is een groot kostenvoordeel te behalen. Van Europa naar Azië, dat noemen we *offshoring*. "We zien echter in toenemende mate dat bedrijven veel voorzichtiger omgaan met het offshoren van hun activiteiten" vertelt Josefiën Gludemans, managing partner Buck Consultants International. "Bedrijven die hun back-office verplaatst

hebben naar Zuidoost Azië klagen regelmatig over gebrekkige communicatie, snel stijgende arbeidskosten, groot verloop van personeel en ontevredenheid bij klanten." In antwoord hierop kijken bedrijven naar alternatieven zoals onshoring en nearshoring. BCI adviseert bedrijven bij de afweging van de diverse lokatiestrategieën.

*Onshoring* betekent in hetzelfde land een lagere kostenlocatie opzoeken. Goed voorbeeld is de Britse advocatenfirma Allen and Overy, die een paar maanden geleden een groot service center opende in Belfast om de hoge kosten van uitbreiding in Londen te vermijden (dit project werd begeleid door Buck Consultants International, voor meer info klik [hier](#)). Daarmee blijft het bedrijf toch dicht bij de hoofdvestiging, in dezelfde jurisdictie en met dezelfde taal.

*Nearshoring* houdt in dat activiteiten gelokaliseerd worden in dezelfde regio (continent), maar op plaatsen met een gunstige kosten-kwaliteitsverhouding. Met name Centraal- en Oost-Europese steden zoals Praag, Boedapest, Krakau hebben hier de afgelopen tien ja-ren sterk van geprofiteerd. Recent voorbeeld is Tate & Lyle, een Brits bedrijf met £ 2.7 miljard omzet en 4.300 werknemers. Vraag aan Buck Consultants International: wat is de juiste shared service center strategie voor Europa en de VS? "Na een zoekproces van enkele maanden is uiteindelijk Lodz in Polen gekozen en heeft Tate & Lyle haar kantoor geopend in het Sterlinga Business Center in de binnenstad van Lodz", zegt senior adviseur Nynke Draisma. Tim Lodge, Chief Financial Officer van Tate & Lyle Plc: "We starten in Lodz met vijftig mensen, die zich bezighouden met financiële, IT en loonadministratieve zaken. Met haar kennis en ervaring heeft BCI een sleutelrol vervuld in het hele lokatiekeuzep proces en de uiteindelijke keuze voor Lodz. Wij beschouwen dit Global Shared Services Center als een cruciaal onderdeel van onze lange termijn-strategie. We verwachten dan ook een groei tot 150 medewerkers".

**Meer informatie:** Josefiën Glaudemans: tel. 024-3790222, [josefiën.glaudemans@bciglobal.com](mailto:josefiën.glaudemans@bciglobal.com), of Nynke Draisma: tel. 024-3790222, [nynke.draisma@bciglobal.com](mailto:nynke.draisma@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

## Logistieke kosten in medische sector omlaag door meer samenwerking



**Kunnen de logistieke kosten in de medische sector substantieel omlaag? "Jazeker" zegt Johan Beukema, partner bij Buck Consultants International, "als je maar de samenwerking tussen alle partijen verbetert". Horizontale samenwerking tussen fabrikanten blijkt gemakkelijker (maar ook minder vernieuwend) dan verticale samenwerking tussen producenten, logistieke dienstverleners en ziekenhuizen.**

Om de gezondheidszorg betaalbaar te houden moeten de kosten omlaag. De logistieke kosten per product zijn relatief gering (gemiddeld 3%), maar stijgend en dus wordt ook deze kostenpost onder de microscoop gelegd. De eerste vraag die dan opkomt is: wie is eigenlijk de klant? De patiënt? De arts of apotheker? Het ziekenhuis? De groothandelaar? De zorgverzekeraar?

"Niet alleen om kosten te besparen, maar ook om tegemoet te kunnen komen aan de wensen van de afnemers is meer samenwerking echt nodig. Daarbij maken we onderscheid tussen horizontale samenwerking en verticale samenwerking. Horizontale samenwerking is vooral het bundelen van lading van verschillende producenten. Verticale samenwerking gaat veel verder. Dan gaat het om samenwerking tussen producenten, logistieke dienstverleners en ziekenhuizen. Dat is veel lastiger, maar als het lukt dan maak je ook echt een schaa sprong en gaat het om veel meer dan reductie van logistieke kosten alleen. Ook aspecten als patiëntveiligheid, kwaliteitsbeheersing en kapitaalinvesteringen in onnodige voorraden kunnen dan worden aangepakt", zo legt Beukema uit.

Voor bedrijven in de medische technologiesector heeft Buck Consultants International, samen met het Healthcare Logistics Forum, een aantal samenwerkingsmodellen ontwikkeld en gepresenteerd op een congres in Berlijn. "We zijn nu met vijf bedrijven bezig een pilot op te zetten om die verticale samenwerking te testen. Als dat een succes wordt dan voorzie ik meer toepassingen in heel Europa", aldus Beukema.

**Meer informatie:** Johan Beukema: tel. 024-3790222, [johan.beukema@bciglobal.com](mailto:johan.beukema@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

---

## Plannen voor nieuwe bedrijventerreinen en kantoorlocaties in de ijskast

Veel regio's kampen met een sterk verminderde vraag naar bedrijventerreinen en kantoren. Resultaat: terugvallende terreinuitgiftes en kantooropnames en dus ook tegenvallende inkomsten voor de gemeenten. En dan zitten er ook nog tal van plannen in de pijplijn, die het probleem alleen maar erger dreigen te maken. Niet huilen en met de voeten stampen, maar nadenken en rekenen, vindt Buck Consultants International.



Neem de gemeenten Den Haag, Delft, Rijswijk, Midden-Delfland en Pijnacker-Nootdorp. De verantwoordelijke wethouders beseffen dat de gemaakte vraagramingen voor *bedrijventerreinen* te hoog zijn, tegelijkertijd dreigt een kwalitatieve mismatch te ontstaan (lees: teveel hoogwaardige terreinen) en stopt de herstructurering van verouderde bedrijfslokaties. Wat te doen? Ingrid Vermeer, senior-adviseur Buck Consultants International: "Er zijn vijf 'knoppen' om aan te draaien in het bedrijventerreinenbeleid: locaties uitnemen, kwaliteiten/concepten aanpassen, faseren, beter regionaal organiseren van uitgiftes en herontwikkeling en succesvoller acquireren. We hebben een aantal scenario's, waarin zo'n 20 huidige en geplande lokaties een rol spelen, ontwikkeld en doorgerekend en daar is een voorkeursscenario uitgekomen. Alle betrokken wethouders hebben daarvoor een intentie-overeenkomst getekend! Nu is het zaak te implementeren."

Ook bij *kantoorlokaties* zitten nog veel harde en zachte plannen in de pijplijn, ondanks de huidige kantoorleegstand van meer dan 7 miljoen m<sup>2</sup> (!). Maar wat wordt eigenlijk bedoeld met harde en zachte plannen? Recent onderzoek van BCI in opdracht van het Inter Provinciaal Overleg (i.s.m. NEPROM en Vereniging Nederlandse Gemeenten) laat zien dat de definities van 'hard' en 'zacht' onduidelijk zijn. Daardoor lopen de schattingen van de planvoorraad miljoenen vierkanten meters uit elkaar. Nynke Draisma, senior-adviseur: "We hebben een nieuwe indeling ontwikkeld waarbij de ruimtelijke orderingsstatus van een plan wordt gecombineerd met de status van het projectplan, zoals dat door de markt wordt ontwikkeld. In gewone woorden: in welke mate is er al een bestemmingsplan en vervolgens in welke mate is een privaat initiatief al gevorderd. Dat heeft geleid tot een indeling in hoge, gemiddelde en lage aanbodrealisatiekansen. In de praktijk blijkt dat een zeer bruikbaar instrument om meer duidelijkheid en grip te krijgen op allerlei voorraadcijfers."

**Meer informatie:** Ingrid Vermeer: tel. 024-3790222, [ingrid.vermeer@bciglobal.com](mailto:ingrid.vermeer@bciglobal.com), of  
Nynke Draisma: tel. 024-3790222, [nynke.draisma@bciglobal.com](mailto:nynke.draisma@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

---

## Synchromodaal transport biedt nieuwe kansen voor logistieke bedrijven en logistieke regio's



**We hadden al multimodaal transport, intermodaal transport en co-modaal transport. En nu komt het Topteam Logistiek met synchromodaal transport. Oude wijn in nieuwe vaten? "Nee", zegt Kees Verweij, Principal Consultant bij Buck Consultants International, "als synchromodaal transport goed wordt uitgewerkt biedt het absoluut nieuwe kansen voor logistieke bedrijven én logistieke regio's".**

Multimodaal transport is transport waarbij minimaal twee modaliteiten worden gebruikt (bijv. deels over spoor, deels over de weg); intermodaal transport is hetzelfde, maar dan met gebruik van een standaard laadeenheid, zoals een (maritieme) container of wissellaadbak. Ruim 5 jaar geleden introduceerde de Europese Commissie het begrip co-modaliteit, eigenlijk een aanduiding voor het 'slim' gebruiken van unimodaal transport (één modaliteit, meestal over de weg) en multimodaal/intermodaal transport naast elkaar. Synchromodaal transport gaat weer een stap verder. Kenmerkend is dat elke keer een afweging gemaakt wordt door of voor een verlader wat de meest wenselijke manier van vervoer is en welke modaliteiten daarbij worden ingezet. De goederen komen op de afgesproken tijd aan op de bestemming, waarbij de vervoerswijze niet meer uitmaakt. Zo kunnen goederenstromen maximaal gebundeld worden, wat leidt tot duurzaam transport.

"Belangrijk bij synchromodaal transport is de nadruk op het logistieke netwerk in plaats van aparte ketens en op het geregisseerd gebruik van op elkaar afgestemde vervoersmodaliteiten", aldus Kees Verweij. De European Gateway Services (EGS) van container terminal operator ECT in Rotterdam vindt hij een goed voorbeeld. "Het basisidee achter het EGS-netwerk is dat de zeecontainers die overgeslagen worden op de ECT-terminal in Rotterdam efficiënt en duurzaam vervoerd worden naar inlandterminals. De containers kunnen daar in kortere tijd en tegen lagere kosten worden afgehandeld, terwijl er meer ruimte en dus extra capaciteit wordt gecreëerd op de zeeterminals in de haven zelf. Het vervoer tussen de zee- en inlandterminals gaat via een betrouwbaar en frequent netwerk van binnenvaart-, spoor en wegvervoerdiensten, zodat voor de klant een synchromodaal netwerk wordt geschapen." Om dit EGS-netwerk op te zetten heeft ECT samengewerkt met intermodale vervoerders en inlandterminals in Nederland, België en Duitsland. De inlandterminals van Amsterdam, Venlo, Moerdijk, Willebroek, Luik (beiden België) en het Duitse Duisburg fungeren voor de klant als een virtuele uitbreiding van de zeeterminal in Noord-West Europa, vandaar de naam European Gateway Services. De EGS-service biedt zo een win-win situatie voor alle partijen in de logistieke keten, zowel in kosten als in duurzaamheid.

Een ander initiatief met synchromodale kenmerken is de GreenRail-vervoersdienst voor het vervoer dan sierteeltproducten (planten) naar Italië. De GreenRail-dienst is een initiatief van het veilinghuis FloraHolland en de brancheorganisatie VGB, en brengt de volumes van een aantal internationaal exporterende sierteelthandelaren samen om het per spoor en/of per weg te laten vervoeren.

Buck Consultants International heeft een aanpak ontwikkeld om bedrijven én overheden te helpen bij de ontwikkeling en implementatie van een strategie voor synchromodaal transport. Kees Verweij: "Bij bedrijven blijkt vooral een aanpak vruchtbaar, waarin gezamenlijk gekeken wordt of op elkaar afgestemde uni- en intermodale diensten gebruikt of tot stand gebracht kunnen worden. Overheden kunnen bij het bij elkaar brengen van partijen een faciliterende rol vervullen. Maar een topsynchromodale regio moet óók over barrièrevrije modaliteiten en excellente overslagfaciliteiten beschikken."

*Voor geïnteresseerden is een paper beschikbaar over synchromodaliteit. Buck Consultants International zal in februari 2012 een seminar over 'Synchromodaal transport, kansen voor bedrijven en regio's' organiseren. Voor paper en/of seminar kunt u contact opnemen met Kees Verweij.*

**Meer informatie:** Kees Verweij: tel. 024-3790222, [kees.verweij@bciglobal.com](mailto:kees.verweij@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)



## Fortitech bouwt fabriek in Polen

Het Amerikaanse bedrijf Fortitech ontwikkelt en produceert voedingsstoffen (denk aan vitaminen, mineralen en neutraceuticals zoals omegazuren) die als premix worden toegevoegd aan meer dan 30.000 voedings-, drank- en farmaceutische producten. Om haar groeiende klantenkring in Europa, Rusland, Midden-Oosten en Afrika te bedienen opent Fortitech later dit jaar een nieuwe fabriek nabij Poznan in Polen. Bij het hele locatiekeuzetraject werd Fortitech geadviseerd door Buck Consultants International.



Fortitech heeft op dit moment al een fabriek in Gadstrup, Denemarken. Maar met de groei van klanten in het Zuiden en Oosten van Europa werd de noodzaak voor een tweede fabriek groter. Buck Consultants International loodste Fortitech door het lokatiekeuzeproces: "Een goede lokatiekeuze maken betekent een transparant proces organiseren, waarbij je begint met een groot aantal landen en regio's en met één voorkeurslokatie eindigt", aldus Nicolaas Waaning, senior adviseur en projectleider van het Fortitech-project. Analyses op een groot aantal factoren van – óók West-Europese - regio's zijn gemaakt. Tezamen met collega Stan de Caluwe bezocht en onderzocht hij een groot aantal regio's, deels ook samen met het projectteam van Fortitech, waarna de uiteindelijke keuze viel op de Poznan- regio. De nieuwe locatie biedt een goede combinatie van beschikbaarheid van voldoende geschoold personeel tegen aantrekkelijke kosten en nabijheid van afzetmarkten, die ook goed bereikbaar zijn. Walter Borisenok, CEO van Fortitech, is enthousiast over de nieuwe lokatie. "Deze fabriek wordt de op twee na grootste fabriek van Fortitech wereldwijd. Een bijzondere mijlpaal in een jaar waarin we ons 25 jarig jubileum vieren." Over de support van Buck Consultants International is Borisenok zeer lovend: "Het BCI-team heeft het project afgerond binnen een krap tijdschema. De rapportages waren telkens adequaat met een berg aan informatie, maar goed gepresenteerd, zodat we telkens een volgende stap konden zetten. Wij zijn nu aan het bouwen en komen geen verrassingen tegen. Alles is conform de analyses en prognoses van BCI. Dat is eigenlijk het grootste compliment wat ik Buck Consultants International kan geven."

**Meer informatie:** Nicolaas Waaning: tel. 024-3790222, [nicolaas.waaning@bciglobal.com](mailto:nicolaas.waaning@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

---

## Groeiende aandacht voor campussen en science parks



Een geslaagd BCI-webinar in september met deelname van science parken uit negen Europese landen, een tweedaagse BCI-marketingtraining in Londen voor science parks uit tien landen en mede-organisator van en participant in een symposium in Eindhoven over campusontwikkelingen in Nederland in december. Goede illustraties van de groeiende aandacht in Nederland, maar óók daarbuiten, voor campussen en science parks. En een goede illustratie van de prominente positie van Buck Consultants International op dit gebied.

Steeds meer dringt het besef door dat directe nabijheid van kennisinstellingen en collega-bedrijven met gezamenlijke researchfaciliteiten in een open innovatie-omgeving de eigen innovatie kan versnellen. Buiten Nederland wordt vooral van science parken en technologieparken gesproken, binnen Nederland is het begrip 'campus' ingeburgerd geraakt. Dat heeft ongetwijfeld te maken met het succes van de High Tech Campus

Eindhoven. Dit voormalige Natuurkundig Laboratorium van Philips is in tien jaar tijd omgebouwd tot een fraaie, open campus, waar onlangs het honderdste bedrijf zich vestigde.

Op het door het Studiecentrum voor Bedrijf en Overheid georganiseerde symposium werd duidelijk dat er een grote variëteit aan campussen en campusinitiatieven in Nederland is ontstaan. "Wij schatten dat er nu zo'n 60 campussen en science parks of initiatieven daartoe zijn. Het merendeel zit nog in de idee- of opstartfase. Bovendien is in onze ogen niet elk initiatief dat zich campus noemt een echte campus" zo verduidelijkt Nynke Draisma, senior adviseur bij Buck Consultants International. Belangrijkste criteria voor een 'echte campus' zijn de aanwezigheid van een kennisdrager (bijv. universiteit, academisch ziekenhuis, R&D-afdeling van een groot bedrijf), actieve bevordering van samenwerking en open innovatie en gezamenlijk gebruik van research-faciliteiten.

Ben Engel, senior adviseur bij Buck Consultants International, geeft aan dat in de ontwikkeling van een campus/science park BCI 4 stappen onderscheidt. Van conceptontwikkeling (wat is de propositie? wat is de beoogde identiteit?), via haalbaarheidsanalyse (wie zijn de doelgroepen? wat is de potentiële vraag? hoe ziet de business case eruit?) naar realisatie (wat is de vereiste vastgoedontwikkeling? welke faciliteiten worden gerealiseerd?) en marketing (wat is de positionering? welke marketingactiviteiten leiden tot succes?).

Buck Consultants International is o.a. betrokken bij de High Tech Campus Eindhoven, Bio Science Park Leiden, Research & Business Campus Chemelot Sittard-Geleen, Healthy Ageing Campus Groningen, TIC Delft, Medical Park VU Amsterdam.

*Voor universiteiten, hogescholen, ziekenhuizen, overheden en bedrijven heeft Buck Consultants International diverse presentaties beschikbaar.*

**Meer informatie:** Nynke Draisma: tel. 024-3790222, [nynke.draisma@bciglobal.com](mailto:nynke.draisma@bciglobal.com), of  
Ben Engel: tel. 024-3790222, [ben.engel@bciglobal.com](mailto:ben.engel@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

---

## Transitie naar een biobased economie gaat stap voor stap



**Weinigen zijn erop tegen dat onze op olie en andere niet-vervangbare grondstoffen gebaseerde economie transformeert naar een duurzame economie, die gebaseerd is op hernieuwbare, groene grondstoffen. Maar weinigen weten hoe je aan deze ambitie concreet handen en voeten geeft. Paul Bleumink, managing partner bij Buck Consultants International, heeft veel ervaring op dit terrein.**

De eindigheid van olie, kolen en gas maakt de zoektocht naar groene grondstoffen urgent. Dat kan variëren van biomassa om energie op te wekken, het hergebruik van reststromen in de procesindustrie tot groene grondstoffen voor de chemie, farmacie, bouw en andere sectoren. "Vrijwel elke regio in Nederland is bezig plannen en projecten te ontwikkelen", aldus Paul Bleumink. "Het goede is dat bedrijven, kennisinstellingen en overheden nu gezamenlijk hun duurzaamheidsambities formuleren en tegelijkertijd ook concrete projecten oppakken om daadwerkelijk stappen te zetten. Het is ook goed dat het Rijk in haar innovatiebeleid Biobased Economy als een belangrijke cross over sector ziet, juist omdat in de combinaties van sectoren zoals Chemie, Agro en Food en Energie de sleutel voor succes ligt."

Buck Consultants International heeft in de regio's Zuidwest-Nederland, Noord-Nederland en Zuid-Holland bijdragen geleverd aan het opstellen van realistische Roadmaps voor de komende jaren, met daarin concrete projecten die bedrijven uitvoeren, met ondersteuning van kennisinstellingen en cofinanciering door overheden. "In onze optiek moeten bedrijven de kar trekken. Zij geven de richting aan waarop kennisinstellingen kunnen anticiperen. Het gaat daarbij om transities bij grote bedrijven in de food en chemie, maar ook om kleine bedrijven die nodig zijn om biobased materialen te gebruiken en om kleinschalig bioraffinageprocessen op te

zetten. Er wordt nu al hard gewerkt aan het kweken van planten die ingrediënten leveren aan de farmaceutische industrie en aan akkerbouwgewassen (zoals hennep en vlas), die in textiel, bouwmaterialen en verpakkingen worden verwerkt. Maar kansen liggen er zeker ook voor bio-afbreekbare verpakkingen, het benutten van bio ethyleen als basis voor plastics, kleurstoffen die vanuit gewassen worden gehaald en de teelt van algen om daar eiwitten uit te halen. Het gaat nu snel met het wetenschappelijk onderzoek, maar gelukkig ook met de toepassingen in bedrijven", aldus Paul Bleumink.

**Meer informatie:** Paul Bleumink: tel. 024-3790222, [paul.bleumink@bciglobal.com](mailto:paul.bleumink@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

## Uitbreiding Management Team Buck Consultants International

Per 1 januari is *Peter Colon* benoemd tot managing partner Goederenvervoer bij BCI. Hij gaat leiding geven aan de groep experts die overheden, zee- en luchthavens, bedrijven en terminaloperators adviseren over een juiste (goederenvervoer) strategie en de praktische implementatie daarvan.

*Josefien Glaudemans* is eveneens per 1 januari managing partner geworden. Zij gaat de advisering uitbreiden aan bedrijven met (internationale) bedrijfshuisvestingsvraagstukken én de strategische ondersteuning van steden en regio's in binnen- en buitenland m.b.t. hun vestigingsklimaat en promotiestrategie.



**Meer informatie:** Peter Colon: tel. 070-3352227, [peter.colon@bciglobal.com](mailto:peter.colon@bciglobal.com), of Josefien Glaudemans: tel. 024-3790222, [josefien.glaudemans@bciglobal.com](mailto:josefien.glaudemans@bciglobal.com)

[Terug naar boven](#)

**Buck Consultants International** onderzoekt, adviseert, implementeert en voert projectmanagement uit op het gebied van economie en ruimte, infrastructuur, vastgoed, locatiekeuzes, goederenvervoer en logistieke ketens. Daarbij gaat het om strategisch-conceptuele projecten en operationele adviezen. Voor bedrijven én overheden. Nationaal én internationaal.

Buck Consultants International  
Postbus 1456  
6501 BL Nijmegen  
Nederland

Tel: 024-3790222  
Fax: 024-3790120  
[bci@bciglobal.com](mailto:bci@bciglobal.com)  
[www.bciglobal.com](http://www.bciglobal.com)

Buck Consultants International  
Postbus 11718  
2502 AS Den Haag  
Nederland

Tel: 070-3352227  
Fax: 070-3352228  
[bci@bciglobal.com](mailto:bci@bciglobal.com)  
[www.bciglobal.com](http://www.bciglobal.com)

Buck Consultants International  
Excelsiorlaan 32-34  
B-1930 Zaventem-Brussels  
België

Tel. : +32-2-709-7750  
Fax. : +32-2-709-7751  
[bci.be@bciglobal.com](mailto:bci.be@bciglobal.com)  
[www.bciglobal.com](http://www.bciglobal.com)

BCI Global  
1131 Central Avenue, Suite 14  
Wilmette, IL 60091  
USA

Tel: +1-847-728-0591  
[bci-usa@bciglobal.com](mailto:bci-usa@bciglobal.com)  
[www.bciglobal.com](http://www.bciglobal.com)



**Let op:** Rechtstreeks reageren op deze e-mail heeft geen zin. Mailt u alstublieft naar [bci@bciglobal.com](mailto:bci@bciglobal.com) of rechtstreeks naar één van onze medewerkers voor een snel en persoonlijk antwoord.

Kent u iemand die ook geïnteresseerd is in onze nieuwsbrief, stuur dan een email met naam, functie, organisatie, telefoonnummer en email adres naar [silvia.groen@bciglobal.com](mailto:silvia.groen@bciglobal.com).

**Uitschrijven:** Indien u deze mailing niet langer wenst te ontvangen, kunt u [hier](#) klikken om u uit te schrijven.