



Inhoudsopgave

- ▶ **Verdiene aan 'Brussel'**
- ▶ **Nieuwe spelregels in R&D: hoe kunnen bedrijven en regio's profiteren?**
- ▶ **Emirates call center landt in Boedapest**
- ▶ **Zeehavens versterken via nieuwe marsroute**
- ▶ **Innovatiecampussen en science parks groeien snel**
- ▶ **Samenwerking Greenports - Mainports loont**
- ▶ **Levert natuur ook Euro's op?**
- ▶ **Responsieve supply chains worden leidend in de farmaceutische industrie**
- ▶ **Kansen in Afrika**

Verdiene aan 'Brussel'

Voor de periode 2014-2020 stelt de Europese Commissie 450 miljard euro(!) ter beschikking voor economische structuurversterking, via slimme, duurzame en inclusieve groei. Tal van bedrijven, gemeenten, provincies, clusterorganisaties en kennisinstellingen kijken vol verwachting naar deze ogenschijnlijk onbegrensde financiële geldpotten. Maar hoe vind je je weg tussen de vele tientallen programma's, de Brusselse bureaucratie en de duizenden collega-projectindieners? Antwoord: maak een Europees aanvalsplan, waarbij het vertrekpunt de eigen prioriteiten en speerpunten zijn en niet een of andere 'call for proposals' van een van de vele programma's.



Berry Roelofs, principal consultant bij Buck Consultants International, geeft aan dat in de nieuwe Europese programma's ten opzichte van het verleden belangrijke verschillen zijn: "Allereerst meer resultaatgerichtheid en continue monitoring van voortgang. Ten tweede, meer focus op het midden- en kleinbedrijf. Vroeger was deelname van het MKB een wens, nu is het een must. Vaak gaat dat via consortia. Ten derde zijn ook de mogelijkheden voor combinatie van programma's, de zgn. multifunding, vergroot."

Om succesvol te zijn is het waardevol om gebruik te maken van een gestructureerde aanpak ('aanvalsplan'), met als doelen:

- vanuit de eigen speerpunten bijpassende financiering te zoeken (financial engineering)

- te investeren in lange termijn relaties/consortia
- de eigen rol t.o.v. andere partijen (mede-overheden, projecttrekkers/partners, buurregio's) te bepalen
- eigen prioriteiten naar allerlei partners te profileren
- zo mogelijk ruimte te houden om snel op nieuwe kansen te kunnen inspelen



Voorwaarden

Marcel Michon, managing partner Buck Consultants International, geeft vijf voorwaarden voor een succesvolle aanpak. Naast prioriteiten stellen, moeten gemeenten/provincies een goed team samenstellen waarin inhoudelijke expertise (bijv. op het gebied van high tech, food, health of biobased activiteiten) en Europa-kennis worden gecombineerd. Een belangrijke voorwaarde is ook het mobiliseren van de triple helix, de samenwerking tussen overheden, bedrijfsleven en kennisinstellingen, zegt Michon. "Het wordt steeds belangrijker om

variatie aan te brengen in het samenwerkingsverband, dat samen een Europees project gaat uitvoeren. Overheden, kennisinstellingen en bedrijven moeten samen optrekken, soms 'formeel' en in andere gevallen ten behoeve van een uitvoeringsprogramma. Dat samen optrekken vindt nog te weinig structureel plaats". Voor veel projecten is het hebben van een internationaal consortium belangrijk. "Met onze eigen kantoren in Brussel, Frankfurt, Parijs en Londen hebben we makkelijk toegang tot potentiële samenwerkingspartners". Last but not least, is het betrekken van het MKB bij Europese projecten van belang. "Niet eenvoudig, maar met een zakelijke, ondernemersgerichte aanpak, kom je een heel aardig eind", zo is de mening van de Europa experts Roelofs en Michon. Mathijs Zwart, directeur van Mathijs Zwart BV, beaamt dit. "Het MKB is 'cost-driven' en heeft niet veel financiële ruimte om in projectvoorbereiding te investeren, dus intermediairs spelen hierbij een belangrijke rol".

Succesvol

De meest succesvolle Nederlandse kennisinstelling op het Europese toneel is de Universiteit van Wageningen. Peter Jongebloed is de Europese subsidie programmamanager. "Het gaat niet zozeer om het binnenhalen van geld, maar om je bestaande programma's te realiseren. Daar heb je internationale samenwerking voor nodig. Ook voor het MKB is het belangrijk dat het niet alleen gaat om geld, maar om het realiseren van je doelen en om dat te bereiken moet je andere bedrijven en kennisinstellingen betrekken bij je projecten." Jongebloed ziet de concurrentie toenemen. "In het 7de kaderprogramma hadden we een slagingskans van 30%, maar voor Horizon 2020 gaan we dat niet halen. Dat programma is veel breder geworden, het aantal landen is toegenomen, en de concurrentie is dus ook groter geworden. Nu is de slaagkans soms maar 5%.

Meer informatie: Berry Roelofs: tel. 024-3790222, berry.roelofs@bciglobal.com, of
Marcel Michon: tel. 024-3790222, marcel.michon@bciglobal.com

[Terug naar boven](#)

Nieuwe spelregels in R&D: hoe kunnen bedrijven en regio's profiteren?

R&D uitgaven nemen toe, maar in mindere mate via het opzetten van nieuwe fysieke R&D centra. De nadruk komt (nog) meer op acquisities, samenwerkingsverbanden en open innovatie te liggen. Het geografisch organiseren van R&D activiteiten verandert. Er wordt een duidelijkere splitsing verwacht tussen locaties gericht op *Research* en locaties gericht op *Development*.

Het toekomstige R&D landschap zal bestaan uit enkele sector-overschrijdende (mondiale) hot spots en gespecialiseerde satellietlocaties.

Dit zijn drie conclusies van een uitgebreid onderzoek van Buck Consultants International, gesponsord door de Paris Region Economic Development Agency, Flanders Investment & Trade Agency, Wallonia Export & Investment, BOM (Brabant) Foreign Investments en het Britse Locate in Kent. Het onderzoek bestond uit deskresearch met aanvullend 24 unieke interviews met Chief Technology Officers (CTO) en Global R&D-directeuren van multinationals actief in de sectoren life sciences, high tech en ICT. De volgende bedrijven zijn geïnterviewd:



- *Life sciences*: Celgene, Johnson & Johnson, Lilly, Lundbeck, Merck, Pfizer, Sanofi, Teva
- *High tech*: Boeing, BYD, Canon, General Electric, Hitachi, Mitutoyo, Siemens, Xerox
- *ICT*: Fujitsu, IBM, Intel, Microsoft, SAP, Symantec, Wipro, Xilinx

Groei van R&D

De wereldwijde uitgaven aan R&D groeien nog steeds, ondanks de economische neergang die in sommige gebieden van de wereld plaats vindt. Waar R&D uitgaven in Europa relatief stabiel blijven, zijn de uitgaven in de Asia-Pacific landen met 10% toegenomen tussen 2011 en 2013. Met name de grote life science en high tech bedrijven geven minder uit aan hun Europese R&D centra, terwijl dit bij ICT-bedrijven juist het tegenovergestelde is. Mathijs Pronk, senior adviseur Buck Consultants International: “De grote internationale bedrijven investeren minder in de ontwikkeling van fysieke R&D centra in Europa, maar zetten meer in op consolidatie”. Gezamenlijke R&D programma’s en open innovatie vereisen geen groter aantal onderzoekscentra.



Het BCI-onderzoek toont aan dat binnen de R&D wereld een splitsing zichtbaar wordt tussen R(earch) locaties en D(velopment) locaties. De research locaties worden gekozen op basis van wetenschappelijke excellentie in een regio en de aanwezigheid van hoogopgeleid talent. Development locaties worden gekozen door divisies of ‘business lines’ binnen bedrijven en focussen op de opkomende markten in Azië en Latijns Amerika.

Actie

Europa boet aan aantrekkelijkheid in voor het aantrekken van R&D centra. In het meest gunstige geval houden bedrijven in de drie sectoren de omvang van hun Europese R&D centra stabiel. Het merendeel van de geïnterviewde life sciences bedrijven geeft daarbij aan dat hun Europese R&D centra zullen krimpen. Bijna alle bedrijven benadrukken het belang van nationaal beleid bij het bevorderen en behouden van een gunstig R&D vestigingsklimaat: het is immers niet alleen een concurrentiestrijd tussen bedrijven, maar ook tussen landen. De belangrijkste elementen in een succesvol nationaal R&D beleid moeten volgens de bedrijven zijn: publieke investeringen in R&D (instituten en programma’s), fiscale voordelen en subsidies en een aantrekkelijke arbeidsmarkt met makkelijke toegang voor hoogopgeleid internationaal talent.

Toekomstig R&D landschap

Er zijn maar een beperkt aantal (sector-overschrijdende) R&D hot spots in de wereld. Voorbeelden zijn New York, Tokyo, Shanghai en California. In Europa gaat het om Londen – Cambridge – Oxford en de metropool Parijs. Daarnaast zijn er meerdere gespecialiseerde R&D satellieten te vinden. Voorbeelden in Europa zijn Basel – Zürich op het gebied van life sciences, Dublin en verschillende Franse steden zoals Grenoble, Toulouse en Sophia Antipolis op het gebied van high tech en Scandinavië (Stockholm en Helsinki) op het gebied van ICT.

Emirates call center landt in Boedapest



Emirates Airlines, afkomstig uit Dubai, heeft aangekondigd dat het later dit jaar in Boedapest haar tweede Europese customer contact center (300 seats) opent. Europa is een strategisch belangrijke markt voor Emirates en het nieuwe center in Boedapest speelt een cruciale rol in het realiseren van de Europese groeistrategie.

“We hebben meerdere Europese locaties uitgebreid geanalyseerd om uiteindelijk een onderbouwde keuze voor Boedapest te maken. Boedapest heeft een beroepsbevolking met de voor ons juiste mix van talen en vaardigheden, plus een robuuste telecommunicatieinfrastructuur”, aldus Karen Bell-Wright, Senior Vice President Retail en Contact Center van Emirates.

Buck Consultants International heeft Emirates bijgestaan met de locatiekeuze. Karen Bell-Wright: “We hebben de samenwerking met Buck Consultants International als zeer positief ervaren. Het BCI team is deskundig en professioneel en het geleverde werk was zeer grondig. De door Buck Consultants International gestructureerde en geprioriteerde zoekcriteria maakten het mogelijk om alles uit het onderzoek te halen. We zijn ontzettend tevreden met de keuze voor Boedapest en vol vertrouwen dat we de juiste beslissing hebben genomen”.

Voordelen

“Het is een eer voor Hongarije en een bewijs van het succes van ons buitenlands economische beleid dat één van de grootste bedrijven van de Verenigde Arabische Emiraten, onze belangrijkste handelspartner uit de Arabische regio, heeft gekozen voor Hongarije als locatie voor haar tweede Europese Service Center”, aldus een enthousiaste Peter Szijjártó, Staatsecretaris van Buitenlandse Zaken, over de investering van Emirates in Hongarije.



Het center zal zich richten op reserveringen en meertalige ondersteuning voor het frequent flyer programma ‘Emirates Skywards’. Telefoontjes en e-mails kunnen in negen talen beantwoord worden en het nieuwe centrum is een aanvulling op de huidige contact centers van Emirates in Dubai, Manchester, Mumbai, New York, Melbourne en Guangzhou. “Onze contact centers behandelen momenteel 11 miljoen telefoongesprekken per jaar en ons netwerk breidt zich nog steeds uit. Het wordt steeds belangrijker dat onze meertalige dienstverlening aan klanten en handelspartners van hoge kwaliteit is”, zegt Bell-Wright. “In Europa wordt een belangrijk aandeel van onze wereldwijde omzet behaald en dit nieuwe contact center zal een cruciale rol spelen in het behouden en stimuleren van deze groei”. De zes contact centers van Emirates ondersteunen meer dan 45 landen en behandelen per dag gemiddeld 35.000 telefoontjes en e-mails. Samen kunnen de centers in 18 talen klantenvragen behandelen.

Meer informatie: Josefien Glaudemans, tel. 024-3790222, josefien.glaudemans@bciglobal.com

Zeehavens versterken via nieuwe marsroute

In zes jaar tijd is de overslag in alle Nederlandse zeehavens gegroeid met 17% en de directe toegevoegde waarde met 6%. De totale integrale waarde van zeehavenactiviteiten bedroeg met bijna 50 miljard euro zo'n 9% van het Bruto Binnenlands Product, terwijl de (met de) zeehaven (verbonden) activiteiten bijna 400.000 mensen werk oplevert. De zeehavens zijn als draaischijf essentieel voor de concurrentiepositie van de Nederlandse economie, maar deze positie kan nog verder worden versterkt. Niet door alleen naar bedrijventerreinen en bereikbaarheid te kijken, maar vooral door per cluster de belangrijkste concurrentiefactoren te identificeren en te optimaliseren.



Dat is in nog geen 100 woorden de samenvatting van drie onderzoeken die Buck Consultants International uitvoerde voor het Ministerie van Infrastructuur en Milieu.

Het onderzoek naar de *ontwikkeling van toegevoegde waarde-activiteiten* van de Nederlandse zeehavens bracht voor de eerste keer integraal de totale bijdrage van de Nederlandse zeehavens aan de Nederlandse economie in beeld. Het gaat daarbij om directe effecten (werkgelegenheid in de zeehavens zelf), achterwaartse indirecte effecten (bijv. toeleveranciers aan bedrijven in zeehavens) en voorwaartse indirecte effecten. "Bij deze laatste categorie gaat het om de toegevoegde waarde en werkgelegenheid bij Nederlandse bedrijven, die regelmatig producten en diensten afnemen bij bedrijven in zeehavenregio's. Deze bedrijven zijn 'afhankelijk' van afname van industriële halffabricaten, eindproducten en logistieke diensten uit zeehavenregio's. De berekeningen van de voorwaartse indirecte effecten zijn speculatiever, omdat het lastiger is oorzaak-gevolg effecten in kaart te brengen", legt Kees Verweij, principal consultant bij Buck Consultants International, uit. De totale integrale waarde van zeehavens voor Nederland bedroeg in 2011 (startpunt: laatst beschikbare basisgegevens) 49 miljard euro, goed voor bijna 400.000 arbeidsplaatsen. Bij de voorwaartse indirecte effecten is duidelijk zichtbaar hoe vooral de provincies Noord-Brabant, Limburg en Gelderland profiteren van de niet in hun eigen provincies gelegen zeehavens.



Concurrentiefactoren

Voor een quick scan van de *concurrentiekracht van de Nederlandse zeehavens* vond Buck Consultants International verdieping via clusteranalyses noodzakelijk. In totaal zijn acht clusterkaarten gemaakt (inclusief sterkte/zwakte analyse) van bijv. containers, chemie, agribulk, energie en metaal. De belangrijkste conclusie: de verschillen in clusterontwikkeling 'over alle zeehavens heen' zijn groter dan de verschillen in ontwikkeling van de afzonderlijke havens. Kees Verweij: "Tot nog toe wordt er vooral gekeken naar de

concurrentiepositie van bijvoorbeeld de Rotterdamse, Amsterdamse en Zeeuwse havens afzonderlijk. In navolging van het topsectorenbeleid is het van minstens zo groot belang om ook te kijken hoe een bepaald cluster kan worden versterkt in alle zeehavens. Van regelgeving tot acquireren van bedrijven en van shared services tot verbeterde achterlandverbindingen."

Ruimte

Tenslotte heeft Buck Consultants International ook de *behoefte aan nieuwe zeehaventerreinen* op de lange termijn (tot 2040) in kaart gebracht. Bij het nadenken over versterking van de concurrentiekracht van Nederlandse zeehavens blijkt de fysieke ruimte niet het grootste knelpunt te zijn. Er is nog een kleine 4.000 ha uitgeefbaar (inclusief Maasvlakte II) en alleen in het hoogste groeiscenario zijn er pas in 2028 nieuwe zeehaventerreinen nodig. Voldoende milieu- en geluidruimte in de zeehavens blijkt de komende jaren cruciaal

voor verdere groei. “Het motto voor de komende jaren is een effectieve inzet van de bestaande terreinen. De uitdaging is om innovatief om te gaan met de beschikbare milieu- en geluidsruimte. Daarnaast kan door concentratie van bepaalde activiteiten de synergie en dus ook de ruimteproductiviteit toenemen”, aldus Kees Verweij.

Meer informatie: Kees Verweij, tel. 024-3790222, kees.verweij@bciglobal.com

[Terug naar boven](#)

Innovatiecampussen en science parks groeien snel

Op de 15 grootste campussen en science parks van Nederland zijn in de afgelopen tweeënehalf jaar ruim 6.100 arbeidsplaatsen bij gekomen. “De groei van de werkgelegenheid met 18% tot bijna 40.000 arbeidsplaatsen bewijst dat de campussen en science parks in Nederland steeds meer dé hot spots voor innovatieve bedrijven zijn”, aldus René Buck, directeur Buck Consultants International.



Medio 2012 analyseerde Buck Consultants International voor de eerste keer alle campussen en campusinitiatieven in Nederland. In de afgelopen 30 maanden waarin de Nederlandse economie en werkgelegenheid krompen, groeide het aantal bedrijven op de 15 grootste campussen met 10% tot 1.610, het aantal arbeidsplaatsen met 18% en aantal spin-offs met 27% tot 773. Specifieke gegevens:

- De *grootste campussen* qua werkgelegenheid zijn de High Tech Campus Eindhoven (10.000 arbeidsplaatsen - bovenste foto) en BioScience Park Leiden (6.600 arbeidsplaatsen);
- De *grootste procentuele groei van de werkgelegenheid* werd gerealiseerd op TU Eindhoven Science Park en Utrecht Science Park (zie foto hiernaast).
- De *meeste bedrijven* zijn te vinden op Kennispark Twente (400) en op de TU Delft Campus (219). De groei van het aantal bedrijven is exclusief universiteiten, universitaire medische centra, technologische instituten en semi-commerciële organisaties.
- Kennispark Twente en de TU Delft Campus huisvesten ook het grootste aantal *spin-offs* (resp. 192 en 175).



Klik [hier](#) om drie overzichtsfiguren te bekijken.

Meer informatie: René Buck, tel. 024-3790222, rene.buck@bciglobal.com

[Terug naar boven](#)

Samenwerking Greenports - Mainports loont

De versproductie in Nederland omvat 15 mln ton en vertegenwoordigt een waarde van 9 miljard euro. De handel in verse producten is nog groter met een omvang van 21 mln ton en een waarde van 27 miljard euro. De greenports kunnen hun positie als Europees marktleider in versproductie en -handel behouden als de samenwerking tussen (bedrijven in) de greenports en in de mainports qua logistiek wordt versterkt en de infrastructuur voor met name het transport van reefer-containers naar het Europese achterland wordt aangevuld met hoog frequente en betrouwbare spoor-, binnenvaart- en shortseaverbindingen.



Dat is de conclusie uit het onderzoek Greenport Holland Mainport Logistiek. In opdracht van de provincie Zuid-Holland, de ministeries van Economische Zaken en Infrastructuur en Milieu hebben Buck Consultants International, Wageningen UR Food & Biobased Research en Amsterdam Consultants het onderzoek uitgevoerd.

Veertien versstromen in beeld

Food & Biobased Research heeft binnen het onderzoek de supply chains van de belangrijkste veertien plantaardige versstromen in beeld gebracht. Hieronder vallen niet alleen de tuinbouwproducten, maar ook de AGF-akkerbouwproducten (AGF: Aardappels, Groente en Fruit). De onderzoekers hebben de productieomvang van de greenports en andere belangrijke productiegebieden zoals Zeeland, Flevoland en Noord-Brabant geanalyseerd. Zo ook de handelsstromen (import en export). Het in kaart brengen van de veertien versstromen was nog niet eerder op deze manier gedaan. Op basis van deze analyses is door Buck Consultants International een eindrapport samengesteld waarin (logistieke en beleids) aanbevelingen zijn opgenomen, met als doel te komen tot een verbindend logistiek netwerk tussen greenports en mainports.

Extra opstappunten voor binnenvaart

De internationale verbindingen via de mainports zijn belangrijk voor het behoud van de marktleiderspositie van de greenports. Door de groeiende containerisatie ontstaan er kansen voor een modal shift van weg naar binnenvaart, onder meer voor de export van akkerbouwgewassen als aardappelen, bollen en uien. Daarnaast kunnen importcontainers met groenten en fruit, bloemen en planten in toenemende mate per binnenvaart doorgezet worden naar het achterland. In Nederland ontbreken nog een paar opstappunten voor de binnenvaart om dit te kunnen realiseren. Lelystad in Flevoland is bijvoorbeeld een kansrijke locatie als opstappunt voor versstromen.

Spoor als verbinding met achterland

Het spoor kan een functie gaan vervullen voor de beleving van het Duitse en Oost-Europese achterland en voor de aanvoer vanuit Spanje. Op de langere termijn is een op vers gespecialiseerde spoorterminal in Zuid-Holland een reële optie. De fytosanitaire controles en regelingen (zogenaamde BIP-zones) belemmeren het gebruik van binnenvaart tussen Rotterdam en onder andere het Noordzeekanaalgebied. Om deze belemmering weg te nemen is overleg op Europees niveau noodzakelijk. Het wegnemen van operationele belemmeringen, zoals dure nachtelijke inspecties op Schiphol en de beperkte openingstijden van sluizen en bruggen, is ook van belang voor de versterking van de positie van de agrofood- en logistieke sector in Nederland.

Mainports – Greenports Netwerk

Het onderzoek is in de afgelopen maanden gepresenteerd in diverse regio's. "Wat mij daarbij is opgevallen is dat ondernemers uit de Greenports en de Mainports samen concrete projecten willen oppakken om de concurrentiekracht van de draaischijffunctie van Nederland in versketens te versterken", aldus Paul Bleumink,

projectleider van het onderzoek.

Eind augustus/begin september worden ondernemerstafels gehouden in de Regio Rotterdam – Westland – Oostland om concrete adviezen uit te werken. Managing Partner Bleumink: “De belangstelling van ondernemers is groot om mee te denken over de snellere beschikbaarheid van reefercontainers, het verbeteren van de fytosanitaire keuringen, het opzetten van een versshuttle over spoor en het meedenken over de transitie van tuinbouw- en handelsgebieden”. De resultaten worden in oktober aangeboden aan de Minister van Infrastructuur & Milieu.

Meer informatie: Paul Bleumink, tel. 024-3790222, paul.bleumink@bciglobal.com

[Terug naar boven](#)

Levert natuur ook Euro's op?

Bij veel ruimtelijke investeringsprojecten komt een Maatschappelijke Kosten Baten Analyse (MKBA) om de hoek kijken. Een MKBA is een bouwsteen voor de besluitvorming, waarbij alle kosten en baten zoveel mogelijk in geld worden uitgedrukt. Als het gaat om grondopbrengsten, investeringen, filereductie e.d., dan zijn de cijfers 'hard'. Maar hoe bereken je de baten van bijv. natuur in de stad?

In het kader van het Europese programma The Economics of Ecology and Biodiversity (TEEB) ontwikkelden Buck Consultants International, LUZ Architecten en Fabrique - in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken - een tool waarmee de baten van natuur in de stad kunnen worden berekend. Jaap Bovens, senior-adviseur Buck Consultants

International legt uit: “De TEEB-Stad tool is vooral een praktisch rekenprogramma, waarmee de maatschappelijke waarde van natuur op basis van kengetallen concreet in beeld kan worden gebracht. Vooral in het begin van planvorming bij projecten is dat inzicht in maatschappelijke baten zeer nuttig.”

Met de via internet toegankelijke tool kan iedereen een quick scan berekening uitvoeren naar de waarde van groene en blauwe maatregelen in een project. Zo leveren 100 woningen met een groen dak een energiebesparing van 8.000 m³ per jaar. Omgerekend over 30 jaar is dat 50.000 euro contante waarde. Ander voorbeeld: honderd bomen in een stadswijk zorgen voor een fijnstof-afvang van 10 kg per jaar. Dat levert over 30 jaar een baat op van 62.000 euro contante waarde.

Voor meer informatie zie:

- <http://www.youtube.com/watch?v=djq5N8zLtlA>
- www.teebstad.nl

Heeft u een concrete situatie/project, waarin de realisatie van natuur van 'ongrijpbare' waarde is? Dan is de korte 'TEEB-Stad leerweg' interessant, waarin deelnemers getraind worden op de mogelijkheden van dit instrument, en deze vervolgens ook met ondersteuning door een BCI-expert in de concrete praktijk wordt toegepast.



Responsieve supply chains worden leidend in de farmaceutische industrie



Bedrijven als Pfizer, AstraZeneca, Novartis, Merck, AbbVie en Shire bewijzen het vandaag de dag opnieuw: de farmaceutische industrie is één van de meest geglobaliseerde sectoren waarin het ontwikkelen van nieuwe succesvolle geneesmiddelen prioriteit nummer één is. Het creëren van responsieve supply chain modellen is echter ook een prioriteit geworden. Waarom?

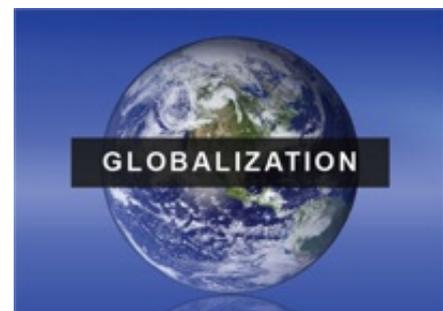
“Aangezien farmaceutische supply chain netwerken een mondiale schaal kennen, is het dilemma óf kiezen voor concentratie en consolidatie óf voor een nieuwe structuur waarin nabijheid tot de markt de belangrijkste drijfveer is. Uiteindelijk draait het om de balans tussen kosten, serviceniveau en risicobeperking” volgens Johan Beukema, partner bij Buck Consultants International en Eelco Dijkstra, senior adviseur bij Buck Consultants International.

Asia-Pacific

Neem bijvoorbeeld de regio Asia-Pacific. Farmaceutische bedrijven werken daar voornamelijk met nationale distributiecentra die worden beleverd vanuit een mondiale fabriek. Tijdens het LogiPharma congres in Singapore, presenteerde Eelco Dijkstra onlangs de eindresultaten van een onderzoek van Buck Consultants International waaruit blijkt dat 80 procent van de farmaceutische bedrijven hun supply chain netwerken in de Asia Pacific-regio (APAC) aan het herzien zijn. De voordelen van regionaliseren zijn betere beschikbaarheid van producten, kortere levertijd en lagere supply chain kosten. “Gemiddeld besparen onze klanten 10 tot 18% op hun supply chain kosten door het herstructureren van hun regionale netwerk. Het belangrijkste is echter dat een regionaal model in de APAC-regio een schaalbaar groeiplatform garandeert”, zegt Dijkstra. “Een strategie waarbij producten zo laat mogelijk worden verpakt en gelabeld, verhoogt bovendien de financiële aantrekkelijkheid van regionalisering.”

Supply chain 2020

De farmaceutische supply chains van 2020, vragen om een hoge mate van integratie van productmanagement, commerciële doelstellingen en bedrijfsprocessen. Dat was de belangrijkste conclusie van het jaarlijkse Zwitserse Supply Chain Dinner in Basel, georganiseerd door Buck Consultants International in samenwerking met vastgoedontwikkelaar Gazeley. Vijfentwintig topmanagers namen aan dit exclusieve evenement deel, waar onder andere Richard Groenenboom, Head of Global Supply Chain Capabilities van Roche Pharmaceuticals, zijn visie gaf. Hij stelt: “Bij responsieve supply chain gaat het om meer dan enkel het heroverwegen van de locatie en de omvang van distributiecentra. Focus moet ook liggen op het effectief managen van complexe mondiale supply chain netwerken vanuit een end-to-end perspectief”. Een belangrijk discussiepunt is ook de segmentatie van supply chains. “Van een ‘one size fits all’-structuur, transformeren supply chains van farmaceutische bedrijven naar een gesegmenteerde structuur waarin maatwerkoplossingen per product en/of markt worden geboden. Segmentatie leidt uiteindelijk tot een hogere kwaliteit van de supply chain met bovendien lagere kosten”, aldus Johan Beukema.



Kansen in Afrika

Steeds meer bedrijven verkennen hun mogelijkheden in Afrika. Niet alleen de snelle economische groei van de afgelopen jaren maakt dit werelddeel (met meer dan 1 miljard inwoners) interessant. Ook de vooruitzichten zijn veelbelovend: in de komende vijf jaar liggen naar verwachting 11 van de wereldwijd 20 snelst groeiende economieën in Afrika. Maar de ongekeerde mogelijkheden in Afrika gaan gepaard met onverwachte uitdagingen.



“Afrika wordt niet voor niets regenboogregio genoemd”, aldus Josefien Glaudemans, Partner bij Buck Consultants International en betrokken bij een scala aan investeringsprojecten in Afrika. Er bestaan grote verschillen tussen de 54 Afrikaanse landen met meer dan 2.000 verschillende talen en regionale culturen. Als gevolg van het koloniale verleden hebben een aantal landen een beroepsbevolking met sterke Engelse, Franse en Duitse taalvaardigheden, waardoor deze landen een interessante optie zijn voor customer services centers die Europa bedienen. De arbeidskosten voor een klantenservice-medewerker in Sub-Sahara Afrika verschilt per regio, maar met € 300,- tot € 500,- per maand, zitten ze op bijna de helft van de kosten in Zuid-Afrika en ongeveer 1/3e van de kosten van een zelfde klantenservice-medewerker in Centraal & Oost Europa. De recente vestiging van nieuwe customer support centers door outsourcing bedrijven als Sitel, Stream en Sykes bewijzen de groeiende aantrekkingskracht van Afrika, net als de nieuwe centra van Amazon, Ericsson en Airtel.

Fabrieken

Ook toonaangevende productieondernemingen zien de voordelen van investeren en produceren in Afrika. Glaxo Smith Kline, Unilever, Procter & Gamble, Nissin Food, Kia Motor, General Electric en Tata Motors hebben allen in de afgelopen 5 maanden aangekondigd een nieuwe fabriek te openen in Afrika. Verdere analyse van buitenlandse investeringen in Afrika toont zowel een grote variëteit aan sectoren, als diversiteit in herkomst van investeerders aan: Europa, Verenigde Staten, Japan, Korea, China en India.



Uitdagingen

Afrika kent, ondanks al dit positieve nieuws, nog steeds veel problemen zoals slechte infrastructuur, politieke instabiliteit en strenge regelgeving. Glaudemans concludeert: “De verbeterende politieke en economische situatie, verdergaande democratisering, hervormingen die zakendoen vereenvoudigen en een groeiende middenklasse met koopkracht trekken de aandacht van internationale bedrijven. Zij willen de groeikansen verzilveren, profiteren van de lage kosten en tegelijkertijd de risico’s beperken”.

Meer informatie: Josefien Glaudemans, tel. 024-3790222, josefien.glaudemans@bciglobal.com

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
www.bciglobal.com

Buck Consultants International
Postbus 11718
2502 AS Den Haag
Nederland

Tel: 070-3352227
Fax: 070-3352228
bci@bciglobal.com
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
www.bciglobal.com

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

Tel: +1-847-728-0591
bci-usa@bciglobal.com
www.bciglobal.com

Londen | Parijs | Frankfurt | Chicago

© 2014 Buck Consultants International

Let op: Rechtstreeks reageren op deze e-mail heeft geen zin. Mailt u alstublieft naar 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.

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