

Middag op (top)snelheid

# Nationaal Kunststof Congres 2005



ING House: de leeuw was los!

Het tweede Nationaal Kunststof Congres, op 3 november in het ING House te Amsterdam, vormde een aaneenschakeling van hoogtepunten. Van topsporter Theo Bos (22) tot ING-topman Rinnooy Kan. Ruim tweehonderd belangstellenden luisterenden naar de praktijkgeïnspireerde verhalen van Koos van Haasteren (Sabic), Arno van Mourik (Airborne Composites) en Marco Zeekaf (Meldon Plastics). Wervelwind Willem Bol praatte het geheel op ludieke wijze aan elkaar.

## Sectorstudie

De Sectorstudie Kunststofindustrie vormde de rode draad. In opdracht van Marktmanagement Industrie van ING Bank en in samenwerking met de Vereniging van Kunststofleveranciers (VVKL) en de PVT heeft het Economisch Bureau ING een studie verricht en een enquête uitgezet. De studie biedt inzicht in de trends en ontwikkelingen en de knelpunten op het gebied van samenwerking en innovatie binnen de kunststofindustrie. David Kemps, ING Marktmanagement Bedrijven & Instellingen: 'De Sec-



Dagvoorzitter Willem Bol en Menno Zeekaf van Meldon Plastics spreken over strategische keuzes.

## Sectorstudie Kunststofindustrie: Samenvatting en conclusies

Onderstaand de ingekorte tekst van de samenvatting en conclusies van de sectorstudie.

### De kunststofindustrie

De ruim duizend ondernemingen die de kunststofindustrie telt, genereren bijna 41 duizend banen en een omzet van circa 5,7 miljard euro. De kunststofindustrie is sterk internationaal georiënteerd; gemiddeld wordt ongeveer 65% van de productie afgezet in het buitenland. Hoewel in de discussie rondom de margedruk regelmatig wordt gewezen op import vanuit lagelonenlanden, valt dat vooralsnog niet statistisch te onderbouwen, omdat de export naar zulke landen de afgelopen jaren veel sterker is gegroeid dan de import daarvan.

### Margedruk

De laatste jaren hebben de kunststofgrondstofprijzen een voornamelijk opwaartse trend

laten zien. De kunststofgrondstofleveranciers zijn redelijk in staat geweest de hogere kosten door te berekenen aan de kunststofverwerkende en -bewerkende industrie. Zij zijn er echter op hun beurt slechts mondjesmaat in geslaagd de hogere verbruiksprijzen door te berekenen aan hun afnemers. Overcapaciteit in combinatie met een geringe mate van onderscheidend vermogen worden als de belangrijkste oorzaken van deze margedruk genoemd.

### Branche in beweging

Hoewel de trends in de kunststofindustrie sterk samenhangen met de afzetmarkt waarop de bedrijven zich richten, valt een trend van internationalisering van productieprocessen en afzetmarkten op te merken. Bovendien ondergaat het materiaal van deze bedrijfstak voortdurend veranderingen, evenals de productietechnieken (innovatie). Hoewel een meerderheid van de kunststofindustrie primair

capaciteitsleverancier is, proberen verwerkers en bewerkers een groter deel van de keten naar zich toe te trekken en aanvullende taken voor afnemers te verrichten. Meer op macroniveau krijgt een nieuwe wereldorde vorm, waarin het Midden-Oosten hofleverancier van grondstoffen wordt, Azië en delen van Oost-Europa productiecapaciteit leveren en de westerse ontwikkelde landen zich toeleggen op ontwerpen en het vermarkten van de producten.

De sectorstudie is te bestellen via:  
[www.ingbank.nl](http://www.ingbank.nl)

torstudie is een onderzoek voor, maar met recht ook een onderzoek door de kunststofindustrie.' Hij dankte VNU Exhibitions voor het uitwerken van de enquêtegegevens.

### Meer proces- dan klantgericht

Uit dit onderzoek onder bijna 200 bedrijven blijkt dat veel kunststofondernemers naar binnen gekeerd en technisch georiënteerd zijn, terwijl een marktgerichte houding helpt om onderscheidend vermogen te creëren. Bedrijven in de kunststofindustrie geven de hoogste prioriteit aan processen en producten, op afstand gevolgd door klanten en de markt. David Kemps: 'Hieruit wordt de geringe mate van onderscheidend vermogen verklaard.'

### Samenwerking blijft moeizaam

Een tweede enquêteresultaat is een gebrek aan samenwerking met branchegenoten. De belangrijkste obstakels: wantrouwen en onwil om informatie met concurrenten te delen. Omdat beide redenen wegvallen bij samenwerking

zijn mijn zwaktes en sterktes? Wie zijn en - nog belangrijker - wat doen mijn concurrenten?' Verrassend genoeg traint hij regelmatig samen met zijn grootste opposanten. 'Net zoals de kunststofindustrie is het baanrennen een relatief klein wereldje. Als je samenwerkt, kun je daar je voordeel mee doen en jezelf aan elkaar optrekken.'

### Nieuwe traditie

De initiatiefnemers van het Nationaal Kunststof Congres, Kunststof en rubber en de ING, maar ook de PVT, VvKL en het IRC, kunnen terugkijken op één van de meest verrassende evenementen voor de kunststof- en rubberindustrie. En voor degenen die het gemist hebben; volgend jaar wordt deze traditie op 2 november voortgezet. Zoals Karen Gribling, uitgever van Kunststof en Rubber benadrukte: 'Misschien same place, a different time, maar het wordt vooral weer een hele leuke dag!'

*Denise van der Veeke*



Alexander Rinnooy Kan overhandigt de sectorstudie aan NRK-voorzitter Cees van Oostennijk.

David Kemps, de motor achter de sectorstudie.

Karen Gribling, uitgever van Kunststof en rubber kon tevreden zijn: het Nationaal Kunststof Congres was een sprankelend en goed georganiseerd evenement.

Koos van Haasteren spreekt over winst door partnership.

met derden (vooral ketenpartners), komt dat veel vaker voor. De aanbevelingen in de studie komen niet als een verrassing: de kunststofindustrie zou er goed aan doen klantenbinding te bewerkstelligen en marktgerichte toegevoegde waarde voor de afnemer en de integrale keten te creëren. Het bepalen van de strategische koers om een positie in de keten te versterken of te veroveren, is in de huidige economische context onmisbaar. Doorgaan op dezelfde weg zonder duidelijke strategische keuzes - schaalvergroting, samenwerking, nichespeler - zal een groot deel van huidige toeleveranciers in zwaar weer terecht doen komen. Of, zoals Willem Bol het samenvatte: 'Laten we zeggen dat er een economische recessie is, maar laten we met elkaar afspreken er niet aan mee te doen.' Een positief punt is dat een aantal enquêteresultaten duidt op verandering in die richting: het aanbieden van additionele diensten, de al bestaande mate van samenwerking met opdrachtgevers en een toename van het aandeel complexe producten leiden allemaal tot een grotere toegevoegde waarde voor keten en klant.

### Ondernemen topsport?

Wat de aanbevelingen betreft, kan een voorbeeld worden genomen aan baanwielrenner Theo Bos. 'Allereerst moet je de lat hoog leggen. Mijn hoofddoel is onverslaanbaar worden. Om dat te bereiken is zelfkennis belangrijk: wat

## Kennis, innovatie, strategie en samenwerking: het model voor succes!



Theo Bos over topsport, samenwerking en succes.