



WILLIAM

William W.M. Smit is partner van DBSC Consulting. DBSC is een relatief klein strategisch adviesbureau met de focus op technologische markten als de maakindustrie, (groot)handel en installatiewereld. DBSC is ook betrokken bij het ontwikkelen van marktmeters en benchmarks voor specifieke marktsegmenten, en trajecten als verkoop, overname, management buy-outs en het aantrekken van risicodragend vermogen.

[www.dbsc.nl](http://www.dbsc.nl)

## NEDERLAND WELVAREND HOUDEN VERGT 'DUTCH GLUE'

Een land dat welvarend wil blijven, moet meer exporteren dan het importeert. Veel exporteren heeft meer impact op de gemiddelde welvaart wanneer dat gepaard gaat met veel toegevoegde waarde in Nederland. Daarbij is onze export grotendeels business-to-business (B2B). In de B2B heeft Nederland veel maakbedrijven die een eigen product ontwikkelen, met prachtige marktposities in nichemarkten.

Daarbij denk ik bijvoorbeeld aan bedrijven als Moba, Lely, VMI, Rademaker, AWL, Vanderlande, WP Haton, SPG, Meijn en Voortman. En natuurlijk ook bedrijven als ASML, Philips Medical en DAF. Vele daarvan doen mee aan de jaarlijkse **OEM Benchmark voor Special Equipment Manufacturers**. Enkele kerncijfers daaruit:

- De gemiddelde oem'er special equipment manufacturer realiseert tussen de 45 en 60 procent toegevoegde waarde (= het verschil tussen omzet en inkoop).
- Van deze toegevoegde waarde wordt tussen de 45 en 55 procent besteed aan loonkosten (= werk!).
- Dat betekent dat tussen de 45 en 55 procent wordt ingekocht bij veelal Nederlandse toeleveranciers.
- Deze toeleveranciers realiseren doorgaans tussen de 40 en 50 procent toegevoegde waarde.
- Daarvoor zijn zij doorgaans wat meer kwijt aan loonkosten: circa 50-60 procent van de toegevoegde waarde.

Dit betekent dat van elke euro omzet door een special equipment manufacturer voor de Nederlandse economie 26,25 procent + 13,75 procent = 40 procent aan directe loonkosten wordt besteed.

Een gemiddelde oem'er realiseert per r&d-/product-

engineer circa € 1,5 mln. omzet. Het stimuleren van meer ontwikkelkracht bij deze bedrijven levert Nederland dan ook meer welvaart op: iedere succesvolle extra ontwikkelaar bij een oem special equipment manufacturer levert circa € 0,6 mln. extra aan te besteden loonkosten op. Bij een gemiddeld salaris van € 50.000 betekent dit circa 11 nieuwe waardevolle banen per extra ontwikkelaar.

Om succesvol te blijven, moeten special equipment manufacturers producten blijven ontwikkelen. Veel familiebedrijven worden bij gebrek aan opvolging onderdeel van buitenlandse bedrijven. Dat hoeft niet erg te zijn, mits de ontwikkelingsfunctie in Nederland blijft. Want dan blijven we hier kennis en toegevoegde waarde ontwikkelen en is de kans groter dat ook de productie hier blijft. Daarom moeten deze bedrijven niet alles zelfstandig willen ontwikkelen. Want dan wordt het lastiger hun r&d, inclusief de productie en assemblage, te verplaatsen naar het buitenland. De ontwikkelingsfunctie kan en zal hier blijven, wanneer deze grondig 'verkleeft' is met andere Nederlandse bedrijven.

Om op langere termijn r&d en productontwikkeling in Nederland te houden, moeten bedrijven die veel gebruik maken van andere Nederlandse bedrijven extreem gestimuleerd worden. We ontwikkelen dan 'Dutch glue'. Dit vergt geen miljarden euro's. Extra stimuleringsmaatregelen van € 100 tot 150 mln per jaar leveren al snel jaarlijks € 500 tot 1.000 mln. aan loonkosten (= werk!) op: een uitermate goed renderende investering. Door het stimuleren van sterke, goed 'verkleefde' eco-systemen, creëren we banen en houden die vast! ●