

VIL ONTWIKKELT INNOVATIESELECTOR

Het Vlaams Instituut voor de Logistiek (VIL) heeft een tool ontwikkeld die bedrijven moet helpen om het interessantste land voor hun activiteit te kiezen indien ze nearshoring overwegen.

Bedrijven die de beste locatie zoeken om te produceren voor de Westerse markt, besteden erg veel aandacht aan het kostenplaatje in hun beslissingsproces en zien andere belangrijke elementen over het hoofd. Het VIL-model houdt niet alleen rekening met kostenelementen maar ook met kwalitatieve elementen.

Veel bedrijven die in Azië produceren halen hun productie terug of openen productiefaciliteiten dichterbij. Deze trend, ook wel nearshoring genoemd, komt voor een belangrijk deel doordat (loon)kostenvoordelen flink zijn afgenomen. Bedrijven die overwegen om hun productie uit Azië weg te halen besteden veel aandacht aan het kostenplaatje in hun beslissingsproces. Andere factoren die cruciaal kunnen zijn bij nearshoring worden vaak niet/minder in aanmerking genomen: politieke stabiliteit, het 'gemak' om in een bepaald land te investeren, de lokale beschikbaarheid van (hoog)geschoolde arbeidskrachten... Het VIL ontwikkelde een landselectietool – de 'Innovatieselector' – die verder kijkt dan het kostenplaatje.

LEIDRAAD BIJ BESLISSINGEN

Criteria als reglementering, logistieke infrastructuur, politieke stabiliteit, leveranciersnetwerk, opleidingsniveau ... zijn moeilijk meetbaar en bijgevolg moeilijk vergelijkbaar. Het VIL heeft 22 criteria kwantificeerbaar en vergelijkbaar gemaakt. Deze 22 criteria omvatten samen een verscheidenheid aan factoren die een beslissing om te nearshore en al dan niet voor een bepaald land te kiezen sterk kunnen beïnvloeden. In het model zijn elf landen opgenomen (uitbreiding is mogelijk): China, Polen, Macedonië, België, Estland, Roemenië, Turkije, Slovakije, Bulgarije, Spanje en Portugal). Het referentiescenario voor de innovatieselector vertrekt van een productie in China met een afzetmarkt in West-Europa.

Kris Neyens (VIL): "Het model dient als steun en leidraad om als organisatie de juiste vragen te stellen bij het evalueren van near- of offshoring en om een eerste, goede benadering te geven van relevante kostencomponenten van land tot land. Ad hoc best practices van andere bedrijven bestuderen volstaat niet. Om aansluiting te vinden bij het concept en de mogelijkheden van nearshoring, en in dit kader de opportuniteiten op het vlak van nieuwe logistieke concepten, is het belangrijk dat bedrijven voor zichzelf alle aspecten in overweging nemen."

Thomas Serbruyns (Barco), die de tool al heeft gebruikt: "Vóór het gebruik van de 'Innovatieselector' was de productkost het basiscriterium in onze beslissingen. Regelmatig kwamen we nadien allerlei andere opportuniteiten tegen, bijvoorbeeld rond tax-en legale aspecten, origine van het product, toegenomen supply chain complexiteit ... die we nu via de tool op voorhand mee in beschouwing kunnen nemen. De business case wordt niet meer binnen een kleine groep gemaakt, maar onder invloed van de tool worden we aangemoedigd om verschillende departementen te consulteren."

DOORBRAAKSAMENWERKING

De echte rijkdom van de innovatieselector zit in het gezamenlijk overwegen van zowel kwalitatieve als kwantitatieve elementen tussen producenten en logistieke dienstverleners. De volledige supply chain wordt hertekend, wat mogelijkheden biedt voor nieuwe transportconcepten en daaraan verbonden dienstverlening.

De ontwikkeling van de 'Innovatieselector' kadert binnen het project 'Nearshoring' van het Vlaams Instituut voor de Logistiek. Het project ging van start in maart 2015, zeven bedrijven namen deel: Ahlers Belgium, Barco, DHL Supply Chain, DSV, Gemeentelijk Havenbedrijf Antwerpen, Group Gheys en Philips. Doel van het project: de (logistieke) opportuniteiten van de nearshoring trend in kaart te brengen en er vervolgens maximaal op inspelen. ❶

Doel van het project: de (logistieke) opportuniteiten van de nearshoring trend in kaart te brengen en er vervolgens maximaal op inspelen."