

Verslag Uitbestedingsreis Turkije maart 2009

Uitvoering:	8 – 12 maart 2009
Organisatie:	FME & ING
Aanleiding:	De steeds sterker wordende behoefte van Noordwest Europese fabrikanten productie (of delen daarvan) uit te besteden in zogenaamde “lower cost countries”. Productie in Noordwest Europa wordt steeds duurder en inflexibeler (competitief produceren is hier in veel gevallen kapitaal intensief), terwijl de markt juist het tegenovergestelde vraagt: lagere prijzen, dunnere marges, snellere time2market en korte lead times, hoge flexibiliteit en voortdurend lagere vaste kosten. Om die reden zijn landen met een la(a)g(er) loonkostenniveau, voldoende arbeidsreserve en kennis, een redelijk goed ontwikkelde infrastructuur, en internationale oriëntatie, zeer interessant voor de Nederlandse industrie. Bijkomend voordeel is dat Turkije ook geografisch gunstig ligt (relatief dichtbij).
Doelstelling:	Ontwikkelen van de Turkse markt op het gebied van industriële toelevering van Nederlandse producenten/leveranciers van industriële technologie, met een scherpe focus op metaalbewerking (focus op competenties: plaat- & las/constructiewerk, verspaning, gieten (zand- & spuit-) en electro/mechanische assemblage).
Regio & -keus:	<i>Izmir:</i> Geografisch gunstige ligging in het zuidwesten, havenstad en populaire (snelle) transportroute via schip naar Italië en vandaar over de weg naar NL. Sterk ontwikkelde metaalsector en internationaal georiënteerde bedrijven en bevolking (handel, productie en toerisme). Technische kennis, vreemde taakbeheersing (Engels, soms Duits) zijn er ruim voldoende tot goed. <i>Konya:</i> Geografisch minder gunstig (zeker voor volumebouw) door de beschikbaarheid van enkel weg-, rail- en luchtverbindingen. Maar sterk geïndustrialiseerde omgeving met een zeer brede supply chain en erg veel mogelijkheden. De industrialisatie wordt door de (lokale) overheid sterk gestimuleerd, de regio doet erg Chinees aan (enorme industrieterreinen, met ruime 4-baans snelwegen). De metaalsector is in Konya beduidend minder ontwikkeld dan in Izmir (kennis en taalbeheersing zijn van een lager niveau), dit biedt daarentegen uitbesteders met kleinere series en minder toegevoegde waarde zeer veel mogelijkheden.
NL Deelnemers:	7 technologie bedrijven (producenten, OEM's), actief in de sectoren scheepsbouw, material handling systems, offshore oil & gas en system supply (packaging equipment)
TR Deelnemers:	19 potentiële toeleveranciers

Bevindingen:

Een van de belangrijkste voordelen die Turkije als productieland biedt is de strategische locatie van het land tussen Azië en Europa. Turkije beschikt over goede havens en verbindingen en vormt daarmee een uitstekend bruggenhoofd of uitvalsbasis voor zaken met bijvoorbeeld landen in het Middenoosten.

Daarnaast heeft Turkije historisch een relatie met Rusland waardoor relatief veel Turkse bedrijven daar beschikken over contacten evenals in Oekraïne (via de havenstad Odessa over de zwarte

zee). Ook de ruime beschikbaarheid van jong goed opgeleid Turks productiepersoneel is voor Westerse bedrijven erg interessant. Hieronder een overzichtje van relevante maandsalarissen:

- Gecertificeerd lasser : € 550.00 - € 750.00
- CNC machinist : € 550.00 - € 750.00
- Assemblage medewerker : € 350.00 - € 375.00
- Minimumloon : € 350.00

De loonkosten variëren echter sterk per regio, zo zijn de lonen in Istanbul en Bursa ongeveer 10% hoger dan in Izmir en zelf 20% hoger dan in Konya. Daar staat echter wel een wat hogere productiviteit en internationale ervaring tegenover.

De transportkosten voor een 20ft container van Turkije naar Nederland bedragen:

- Zeevracht : € 700.00
- Wegtransport : € 3,000.00

Turkije is steeds beter in staat gebleken een volwaardig alternatief te vormen voor bekende “lower cost” landen als bijvoorbeeld China, Polen, Tsjechië en Slowakije.

Izmir:

Izmir is een grote stad met ongeveer 4,5 miljoen inwoners, na Istanbul en Ankara de derde grootste stad van Turkije. The mensen zijn buitengewoon vriendelijk en grenzeloos gastvrij, de cultuur is seculier en Izmir ervaart als een mondaine badplaats omringd door veel industriële bedrijvigheid.

De Turkse bedrijven die door de deelnemers zijn bezocht maakten nagenoeg zonder uitzondering een goede indruk door moderne fabriekshallen, actuele machines, goede logistiek en acceptabele kantoren en ontvangstruimten. De Turken hebben kennis van de meest gangbare productie processen en zijn zeer wel op de hoogte van de laatste ontwikkelingen op technologisch gebied en de meeste bezochte bedrijven in Izmir beschikken over ISO certificaten en soms ook eigen QA afdelingen.

Konya:

Deze stad ligt ongeveer 1.200 meter boven zeeniveau en heeft ongeveer 1,5 miljoen. Konya is cultureel bepaald veel conservatiever dan Istanbul en Izmir (Islamitisch) en beschikt over een aantal enorme industrieterreinen met elk een afmeting van een gemiddelde Nederlands dorp van ca. 30.000 inwoners. De meeste producenten in deze regio hebben een OEM karakter, het aantal specifieke jobbers is beperkter en zijn over het algemeen klein en veel minder goed georganiseerd dan in Istanbul of Izmir. Veel bedrijven in Konya produceren voor de lokale (Turkse) markt en hebben weinig tot geen internationale ervaring. Communicatie is daardoor moeilijker dan in Izmir, de taalbarrière is er een stuk hoger.

Hoewel de loonkosten in Konya ongeveer 10% lager zijn dan in Izmir zal de integrale kostprijs van producten er toch hoger kunnen worden door het relatief duurdere transport (6 uur per vrachtwagen naar de dichtstbijzijnde haven). Konya biedt daarmee vooral kansen voor producenten die werk met in de kostprijs een hoge looncomponent willen uitbesteden en waarvoor vracht per truck geen belemmering hoeft te zijn.

Conclusies:

- Turkije biedt een (zeer) breed scala aan mogelijkheden op het gebied van zowel uitbesteding (maar zeker ook sales, er wordt aanzienlijk geïnvesteerd).

- Staalprijzen liggen er ongeveer 10% lager dan in West Europa.
- De loonkosten er zijn aanzienlijk lager dan in West Europa.
- Omdat Turkije naar verwachting binnen de 10 tot 15 jaar geen lid van de EU zal worden, zal het loonkostenniveau naar waarschijnlijkheid de komende jaren stabiel blijven (in tegenstelling tot verschillende Oost Europese landen bijvoorbeeld).
- De geografisch aantrekkelijke positie van Turkije maakt het land tot een interessante entree naar markten in Azië en het Middenoosten. “Local-for-local” productie kan daarmee in Turkije werkelijkheid worden.
- Sinds enige tijd beschikt Izmir over een NBSO waarmee marktinformatie in die Turkse regio voor ondernemers nog eenvoudiger bereikbaar wordt.
- Het cultuurverschil tussen de Turken en Nederlanders verdient echter wel enige aandacht. In Turkije is het hebben van een degelijk netwerk van ondernemers, politici, ambtenaren, etc. een belangrijke voorwaarde om succesvol te zijn. De cultuur en zakenmentaliteit is daardoor erg persoonlijk en gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Het woord is heilig en doen wat je zegt een voorwaarde om verder te komen. Nederlandse ondernemers laten zich echter liever niet overtuigen door woorden maar door daden, uitgedrukt in een goede fabriek (juiste machines en organisatiegraad) en producten (juiste kwaliteit en op tijd geleverd). Niet zelden leidt dat tot een kip en het ei discussie. Want wat dient er als begin van een succesvolle samenwerking: een mooie order ter zeker stelling en op basis waarvan de Turken hun productieprocessen kunnen optimaliseren (juiste machine aanschaffen, personeel inhuren, etc.). Of een mooie goed georganiseerde fabriek op basis waarvan de Nederlanders met vertrouwen een belangrijke opdracht kunnen uitbesteden.
- Een ander belangrijk aandachtspunt, sinds september 2008 is de Turkse Lira bijna 20% gedevalueerd.

Voor meer informatie: Pepijn Bosman (peb@fme.nl; 06-11343431).