



---

**Aan:** Connekt  
**Van:** Peter Colon  
**Datum:** 19 november 2015  
**Betreft:** Buitenland Promotie Kennisexport achterlandverbindingen  
Projectnummer: **PTL08.007, Deliverable 2C:**  
*Verslag SIG capacity building, onderwijs en advies, Dinalog Amsterdam, 18 november 2015*

---

De workshop 'capacity building, onderwijs en adviesdiensten export logistiek' werd georganiseerd in Schiphol op 18 november 2015. De workshop werd georganiseerd door TKI Dinalog en Buck Consultants International. De workshop bestond uit (1) een presentatie van de stand van zaken in export van logistieke diensten en kennis op basis van voorlopige cijfers, en (2) een discussie over de kansen voor een groei in export van logistieke diensten en kennis bij Nederlandse partijen.

### **Deelnemers**

<b>Bedrijf / organisatie</b>	<b>Contactpersoon</b>
Panteia	Arnaud Burgess
STC	Corne Hulst
TNO	Jan Burgmeijer
Dinalog	Liesbeth Staps
Buck Consultants International	Peter Colon

Daarnaast zijn in verband met het niet beschikbaar zijn op de workshop datum bilaterale gesprekken gevoerd met onderwijsinstellingen.

#### **1. Introductie**

Liesbeth Staps en Peter Colon verzorgen een korte presentatie waarin de achtergronden van de inzet op kennisexport logistiek en de rol van de special interest group capacity building, onderwijs en adviesdiensten worden toegelicht (zie bijlage).

#### **2. Toelichting activiteiten kennisexport deelnemers**

##### **A STC**

1. Werkwijze buitenland
  - a. In het buitenland zelf in gesprek komen met overheden.
  - b. Gesprekken hebben vaak geen direct vervolg, maar vragen om een lange termijn aanpak en benadering. Effect is dat er eerst fors geïnvesteerd moet worden, voordat dit een resultaat gaat opleveren.
  - c. Vaak volgt onderwijs op consultancy. Voorbeeld is de ruime ervaring van STC met de inzet van simulatoren. STC helpt havens/regio's/landen bij de voorbereidingen voor investeringen en wordt daarna ingezet voor uitvoering van onderwijs tbv deze voorzieningen.
2. Gebieden
  - a. **Egypte**, In gesprek met Suez-kanaal autoriteit om MBO onderwijs op te zetten om medewerkers voor de industrie in de nieuwe industriegebieden rond het kanaal beschikbaar te krijgen
  - b. **Chili**, programma ingeschreven bij Nuffic. Studenten komen naar NL om programma bij STC te volgen. Moet door overheid of bedrijf in het buitenland betaald worden.
  - c. **Zuid Korea**, universiteit helpen oprichten, te financieren door overheid. Is nu gesloten.



- d. **Vietnam** 3 vestigingen.
    - i. Softwarebedrijf dat simulatoren programmeert;
    - ii. transportuniversiteit Ho Chi Min City joint venture maritiem nautisch onderwijs (ism bedrijven),
    - iii. Tankan STC, joint venture met Cycle Newsport (grote LDV, havenoperator, eigendom overheid). Als PSI project opgezet
  - e. **Philippijnen**, nautische school ism KNVR (financiert de opleiding), HBO opleiding levert 200 studenten per jaar af, die ook veelal op Nederlandse schepen gaan varen: belang voor de BV Nederland.
  - f. **Indonesië**, een aantal simulatie bedrijven opgezet, consultancy door STC hoe je dat moet organiseren. IPC-2 runt terminals in Indonesië. Aanbieders zeevaartscholen kopiëren producten die STC heeft ontwikkeld.
  - g. **Oman**, opzetten van een HBO opleiding transport, logistiek en zeevaart. Overheid Oman is aandeelhouder (70%) en subsidie. Oman overheid bezig om dit te vercommercialiseren.
  - h. Contract **Abu Dhabi** voor opzetten van een groot simulatie centrum (ook roeiers, loodsen etc). Vooral adviesdiensten bij planvorming, daarna 4 jaar exploratie van het centrum.
  - i. **Zuid Afrika**, eigen vestiging, onlangs verhuisd van Johannesburg naar Kaapstad. Contract met universiteit van Stellenbosch voor opzetten opleiding. Helpen om opleidingen te laten voldoen aan de IMO regelgeving, daarna start met de opleiding, Nu vooral eigen investeringen.
  - j. **Mozambique** Vanuit vestiging ZA met Mozambique begonnen, wordt eigen vestiging voor training voor de off-shore. O.a. veiligheidstrainingen i.s.m. ook NL partners zoals Cornelder (zit ook in de RvA van STC group). (wordt nu ingebracht voor subsidietraject)
  - k. **Colombia**. Opkomend land met veel vraag. Veel consultancy voor havenbedrijven, bijv havenbedrijf Cartagena. Opdracht voor begeleiding van simulatoren. Joint Venture met Universidad del Norte, expertisecentrum logistiek. Onderwijs verzorgen met Nederlandse docenten. Gestart met Nuffic en RVO (transitiefaciliteit) gelden, dit is een goede combinatie voor deze werkwijze.
  - l. **Brazilië**, is al kantoor met 1 persoon in Recife omdat PoR daar wilde investeren. Investering niet doorgestaan, daarom nu een verkoopkantoor met medewerker die NL en Portugees spreekt. Partij zoals SINAI komt met vragen voor niche kennis zoals simulatoren, nautische training.
  - m. **Kazachstan**, managementcontract met Kazachstan Maritime Academy. Doel is personeel te trainen voor op te zetten eigen vloot voor olietransporten. O.a. simulatoren, kennis, regelgeving. Streven om land op whitelist van IMO te komen, waarvoor structuur in het land opgezet moet worden.
  - n. Doen weinig in **Europa**. Waarschijnlijk tot nu toe te weinig structurele aandacht voor geweest binnen STC. Zou wel in bepaalde nichemarkten een groeimarkt kunnen worden (binnenvaart, spoor [bijv ERTMS-simulator]). Wel in Horizon 2020. M.n. binnenvaart in Roemenië, Polen, Italië. Meedoen aan subsidie trajecten.
3. STC heeft eigen netwerk ingericht. Werkwijze kennisexport:
- a. 25 jaar geleden gestart met projectteam
  - b. Kern is nichemarkt simulatoren en maritiem. Steeds meer vragen op andere terreinen waarin we kunnen groeien maar wel willen samenwerken.
  - c. Nu groot aantal eigen vestigingen
  - d. Nieuwe regelgeving leidt tot opleidingsbehoefte. Kansen vanuit regelgeving, zowel voor opleiden van overheidsmedewerkers als van personeel in de sector.
  - e. Wat nodig voor internationale strategie?:
    - i. Van oudsher eigenwijs, we kunnen het zelf wel
    - ii. Vz bestuur (Erik Hietbrink) treedt af per 1 januari 2016, nieuwe CEO Wim Gronsveld is per 1 oktober 2015 aangetreden. Leidt tot wijziging van strategie, gericht op





samenwerking als volwaardige partner. Bijv samenwerken met EVO, Maritieme Techniek van TU Delft, Dinalog. Fenex (expediteursopleiding. Deze is FIATA geaccrediteerd, dus kansen om dit in het buitenland op te zetten).

- iii. Startpunt voor STC is advies, dan volgt de opleiding erna
  - iv. Van oudsher opportunistisch, maar we willen nu naar een volgende fase toe waarin we samenwerken; dit gebeurt al, bijvoorbeeld met een opleiding aan Vietnamezen in Nederland heeft STC de samenwerking gezocht met evo , andersom gebeurt het ook: voor een opleiding in Saudi Arabië (incl e-learning) heeft evo STC benaderd.
  - v. STC (en HAS) zitten van oudsher sterk op het bedrijfsleven. Alle opleidingen zijn hierop gebaseerd. Commerciële activiteiten leveren inzicht op in wat bedrijven vragen en wordt teruggekoppeld naar de opleidingen.
4. Toekomst
- a. Misschien wel latente vraag, maar lastig aan te trekken
  - b. State of the art kennis en technologie toevoegen aan de cases/programma's van onderwijs in het buitenland die partijen kunnen gebruiken. Hierover moet verder in contact getreden worden over wat er precies nodig zou zijn (in welke vorm bijvoorbeeld). Hierbij is er altijd een afweging tussen de commerciële belangen van het bedrijf in de showcase en het verrijken van het onderwijs (je moet een win-win situatie creëren).

#### **B Panteia**

1. Komen binnen via transport master plan. Dan vraag hoe overheid en institutionele instellingen ingericht moeten worden.
2. Via Wereldbank etc. 100% financiering
3. Medewerking door Nederlandse instellingen, zoals Portbase op bezoek, bezoek aan Prorail.
4. Onze contacten zijn over het algemeen redelijk hoog opgeleid. Laat ook zien hoe het in Nederland is georganiseerd en wat dat heeft opgeleverd.
5. Integrale benadering educatie en commerciële logistieke bedrijven en toeleveranciers biedt duidelijke meerwaarde in het buitenland
6. Gebieden
  - a. Eigen vestiging is vaak nodig om in dat land de opdracht uit te mogen voeren (voorbeeld Brazilië). Eigen vestigingen in het buitenland. O.a. Brazilië, Turkije, Kazachstan (loopt af), Bulgarije (dochterbedrijf indien low cost nodig is), Indonesië, China met Ctrack. De laatste jaren veel werk in Afrika, maar daar tot nu toe een eigen kantoor.
  - b. Netwerk in Europa. Dit i.v.m. veel Europees werk, TEN-T corridor, integrale analyse van goederenstromen in te zetten voor TEN-T
  - c. Masterplan projecten gebruiken om netwerk op te bouwen en opdrachten binnen te halen.
  - d. Sector transport Panteia haalt meer dan 50% omzet uit het buitenland

Kennis zit vooral op het gebied van corridors, goederenstroom analyse tbv achterlandverbindingen.

#### **C TNO**

1. TNO geen vestigingen in het buitenland. Logistiek is relatief klein thema binnen leefomgeving. Relaties met o.a.
  - a. Aruba vestiging
  - b. China en Japan goede contacten automotive . Geen focuslanden
  - c. Softwareproduct urban strategy
  - d. Opdracht van RvB is te internationaliseren, ook voor logistiek. Welke producten?
    - i. Synchromania (synchro game, in twee vormen, chain game met operator of als losse licentie)
    - ii. Smart Data Factory, publieke en private data beschikbaar stellen aan applicaties die real time goederenstromen inzichtelijk maken. Bijv nu belangstelling uit Antwerpen,





- e. Europese Commissie en Horizon 2020
2. Behoeftte aan contacten netwerk in het buitenland op te bouwen om producten en kennis te vermarkten
3. TNO Synchronomania, serious game voor ECT, is internationale belangstelling voor. Kunnen we dat ook via onderwijsinstellingen zoals STC in het buitenland aanbieden? Een vervolgmeeting wordt gepland.
4. Synchronodaal transport is vrij nieuw, leuk om ook in het NL onderwijs bijv gebruik te maken van de games van TNO. Licentiekosten kan een drempel zijn, discussie: Veel tijd nodig om voet aan de grond te krijgen in het buitenland. Deze investeringen krijg je niet terugverdiend. Zoek dus in deze SIG naar modellen voor samenwerking (2)
  - a. Niet commercieel, inbrengen in het onderwijs programma's
  - b. Bilaterale verdieping, hoe samen naar maatwerk.

### **Discussiepunten**

1. Hoe is de taakverdeling tussen partijen?
  - a. ND / NFI, vooral (1) aantrekken bedrijven & (2) investeringen en stromen
  - b. Dinalog, Nuffic en BCI, kennis export opbouw
2. Er is behoefte aan een gezamenlijk portal: zie bijvoorbeeld de werkwijze van Deltares waar samen met bedrijven dit is georganiseerd, Rollen:
  - a. Elkaar makkelijk kunnen vinden. Sterke punten aan elkaar te verbinden
  - b. Alumni netwerk
  - c. Aanspreekpunt voor vragen uit het buitenland, hiervoor een naam opbouwen.
  - d. Benutten van internationale netwerk.  
hier wordt nu binnen de buitenlandpromotie actielijn aan gewerkt.
3. Volwassenonderwijs is een groeiende markt, gaat om bijspijkeren van logistiek medewerkers of om omscholing. Dit is ook een goed kanaal om producten en diensten van Nederlandse aanbieders / cases te etaleren. Opleiding in buitenland is startpunt voor positioneren NL technologie en bedrijven in het buitenland.
4. STC wil als onderwijsinstelling internationaliseren, maar daar is geen geld voor.
5. Niveaus van Universitair tot MBO. MBO internationaal problematisch omdat de studenten in de doelgroepplanden onvoldoende Engels beheersen.
6. Wat heeft NUFFIC op dit terrein te bieden? Antwoord daarop is nodig. Nuffic moet een rol spelen op deze ongedefinieerde markt.  
Liesbeth Staps: Nuffic is al bezig met Indonesië en inzet van lokale netwerk). → graag voor Panteia aanvulling voor rondes na de eerste adviezen, welke rol van Nuffic

### **Mogelijke vervolgacties**

1. Wat heb je nodig: Loket en communicatie strategie om positie van dit SIG te verkopen. Social media platform met informatie over activiteiten van deze SIG deelnemers. Er is behoefte aan een gemeenschappelijke aanpak die als extra kanaal toegevoegd kan worden aan de eigen aanpak van de bedrijven. (voorbeeld: Amsterdam Port Consultants. Heeft naam opgebouwd en is daarvoor ingang voor internationale studies. Vergelijkbaar loket biedt meerwaarde)
2. Op korte termijn contact met Nuffic
3. Inzicht nodig in wensen van de brancheorganisaties EVO en TLN
4. Uitzoeken hoe HBO en universiteiten er beter bij te betrekken
5. Coördinatie wenselijk i.v.m. inzet van vele partijen, zoals RVO, BuZa, NFIA, PoR etc

### **Werkafpraak**

Deelnemers leveren aan de hand van een format input aan voor een case in de propositie. Dinalog levert een format aan, dit wordt rondgestuurd.





## Kansen voor stimulering export logistieke diensten en kennis

Workshop capacity building, onderwijs en adviesdiensten  
Amsterdam, 17 november 2015

---



**Liesbeth Staps-Brugemann**  
Program Manager  
TKI Dinalog  
staps@dinalog.nl



**Peter Colon**  
Partner  
Buck Consultants International  
peter.colon@bciglobal.com



## Topsector Logistiek: internationalisering



- Meer logistieke activiteiten buitenlandse bedrijven in Nederland van 60 → 100 in 2020
- Meer overslag/transport/ketenregie goederen via Nederland → nu 1,7 miljard ton, NL verdient ca. 3.000 Euro bij openmaken container
- Meer export logistieke diensten en kennis naar buitenland

**Aantal nieuwe logistieke ladingen/contracten in Nederland**  
Logistieke ladingen/contracten buitenlandse vervoeders, registratie door NDL  
Bron: NDL 2008-2014

Periode	Niet logistieke contracten	Eigen vestiging	Outsourced bij dienstverleners
2007/2008	79	0	0
2008/2009	100	0	0
2009/2010	86	0	0
2010/2011	25	17	62
2011/2012	7	19	49
2012/2013	17	26	63
2013/2014	8	29	61



## Buitenlandpromotie Export kennis&kunde





Dutch Institute for Advanced Logistics






internationalising education

**Export van logistieke kennis en kunde:** Alle diensten op het gebied van supply chain management, logistiek en transport die Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie verrichten.



## Portal for promotion: Logistics Library



<p><b>Mission/ goal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>International top position logistics flows</li> <li>Supply chain orchestrator</li> <li>Attractive business &amp; innovation climate</li> </ul>	<p><b>Positioning</b></p> <p><b>Proof points</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Experience &amp; know-how</li> <li>Business environment &amp; innovation</li> <li>Availability &amp; accessibility</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Proposition</b> Holland knows the way</p>	<p><b>Identity</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Holland branding: entrepreneurial, geographic position, infrastructure, innovative solutions, skilled workforce</li> </ul>
<p><b>Value position</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Investments</li> <li>Goods flows</li> <li>Knowledge and knowhow</li> </ul>	<p><b>Target audience</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dutch representatives promoting NL Logistics</li> <li>Logistics mainports and hubs</li> <li>Logistics service providers</li> </ul>	<p><b>Identity</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Professional, friendly, solution focused, service-minded, confident.</li> </ul>



## Agenda

- Presentatie kennisexport logistiek
- Special Interest Group capacity building, onderwijs en advies
- Voorbeeldcases
- Onze vragen aan u: discussie
  - Verkenning van exportkansen deelname
  - Bouwstenen propositie
- Vervolgafspraken




# 1 EXPORT VAN LOGISTIEKE KENNIS



## Export van logistieke diensten/kennis

Vier verschijningsvormen Export van diensten (WTO/CBS statistieken)

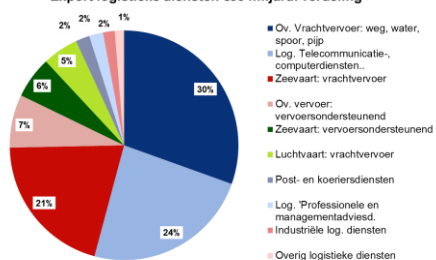
Logistieke dienst	Omschrijving	Rol NL	Aandeel
1. Grensoverschrijdende handel in dienst/kennis	Nederlandse dienstexport • Transport door NL vervoerder voor klant in buitenland • Planning door NL ketenregisseur voor klant in buitenland	NL dienstverlener niet in buitenland	34%
2. Consumptie dienst/kennis in NL door buitenland	Consument komt naar NL • USA vader stuurt manager naar NL die bedrijf voor EDC inhuurt • Buitenlandse student aan NL onderwijsinstelling	NL dienstverlener wel in buitenland	5%
3. Commerciële aanwezigheid	• Levering dienst/kennis door vestiging NL organisatie in buitenland	NL dienstverlener wel in buitenland	59%
4. Aanwezigheid natuurlijk persoon	• Levering dienst/kennis door Nederlander in buitenland: adviseur, Expat	NL dienstverlener wel in buitenland	2%

© Buck Consultants International, 2015



## Export logistieke diensten/ kennis: de cijfers

Export logistieke diensten €33 miljard: verdeling



© Buck Consultants International, 2015



## Export logistieke diensten: kansen

Kansen voor vergroten waarde op twee vlakken:

- 1. Verbreding:** Hoe kunnen we bestaande diensten op meer markten aanbieden? → bijv. export op meer markten
- 2. Verdieping:** Hoe kunnen we via innovatie/nieuwe diensten nieuwe klanten aanboren?



© Buck Consultants International, 2015



## Topsector: Kansen voor export

Actielijnen	Kansen grotere export logistieke diensten
• <b>Synchromodaal Transport</b>	Uitbreiding synchromodale netwerken naar EU (bijv. EGS van ECT) → export logistieke diensten mogelijk op meerdere vlakken
• <b>Servicelogistiek</b>	Diensten op 4 vlakken
• <b>NLIP</b>	Verkoop diensten en bevordering consumptie buitenland in NL
• <b>Trade compliance &amp; border mngt.</b>	Bevordering Consumptie Buitenland in NL
• <b>4C</b>	Ketenregie → diensten op 4 vlakken
• <b>Human Capital</b>	Bijv. onderricht buitenlandse studenten
• <b>Supply Chain Finance</b>	Diensten op 4 vlakken
• <b>Stadslogistiek</b>	Verkoop logistieke diensten
• <b>Eenvoudig wet/regels</b>	Bevordering Consumptie Buitenland in NL

Conclusie: Vaak combinatie van verschijningsvormen Logistieke diensten

© Buck Consultants International, 2015



# 2 SIG CAPACITY BUILDING, ONDERWIJS EN ADVIESDIENSTEN

## Waarom?

- Capacity building kan een drager zijn voor Nederlandse logistiek dienstverleners en Nederland als logistiek vestigingsland
  - Uithangbord kwaliteit logistiek in Nederland
  - Opbouwen van netwerk met logistiek manager van de toekomst
- Capacity building gebruiken voor versterken netwerk en opbouwen lokale kennis
  - Makkelijke ingang
  - Vergroten kennis
- Faciliteren keuzes door aanbieders / focus in exportstrategie

© Buck Consultants International, 2015



## Hoe?

- Verkennen interessante markten voor Nederlandse aanbieders
- Uitwerken van een gezamenlijke propositie voor capacity building en onderwijs voor Nederlandse vertegenwoordiging in het buitenland
- Kennisuitwisseling
- Vormen van een community
- Benutten internationale contacten
- Etc

© Buck Consultants International, 2015



## Wie?

- HBO en Universitair onderwijs Logistiek
  - Erasmus Universiteit
  - Fontys
  - Hogeschool van Amsterdam
  - Hogeschool Arnhem Nijmegen
  - Hogeschool Rotterdam
  - Windesheim
  - NHTV
  - TU Delft
  - Universiteit Twente
  - TU Eindhoven
- Private aanbieders en overig
  - Panteia
  - STC
  - STC NESTRA
  - TNO
  - Rijkswaterstaat
  - EVO
  - Bureau Voorlichting Binnenvaart
  - Buck Consultants International

© Buck Consultants International, 2015



## 3 CASES

## EVO en SCT

- EVO: capacity building als onderdeel van internationale strategie
- Vraag gestuurd, MBO+
- Verbreden netwerk en basis leggen voor toekomstige internationale activiteiten van de vereniging
- Samenwerken met andere Nederlandse aanbieders. In huidige projecten is dat STC
- Benutten beschikbare modules van EVO en partners

### Overzicht landen



Land	Project	Partner	Module	Module	Module	Module	Module
Arabische Emiraten	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
China	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
Indonesië	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
Polen	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
Singapore	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
Sri Lanka	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
Taiwan	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
Thailand	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC
Vietnam	Logistiek	STC	STC	STC	STC	STC	STC

© Buck Consultants International, 2015



## NHTV

- Activiteiten
  - Op ad-hoc basis maatwerkopleidingen voor internationale klanten, die bijvoorbeeld door Dinalog, Panteia of BuZa worden aangedragen.
  - Voorbeeld: logistieke opleiding voor overheidsmedewerkers Oman
  - Samenwerking met buitenlandse opleidingsinstellingen (publiek en privaat).
  - Samenwerking met opleidingen in Polen, Maleisië en Singapore
- Doel
  - Eigen internationale onderwijscomponent versterken
- Selectiecriteria
  - Engelstalig op uitvoerend en op management niveau
  - Veilig land om staf naar toe te sturen
  - Goed bereikbaar (zonder deel rompslomp en formaliteiten)
  - Landingsplaats voor onderwijsactiviteiten (organisaties om mee samen te werken)
  - Is er thematische aansluiting bij de onderwerpen die in het kennisakkoord logistiek als speerpunten van de HBO instellingen zijn geselecteerd?

© Buck Consultants International, 2015



## Adviesdiensten, bijv. BCI

### BCI's supply chain consulting services



© Buck Consultants International, 2015





## Voorbeeldprojecten

### Johnson-Johnson

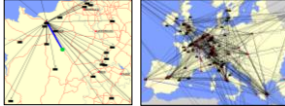
Post-merger supply chain network integration project for J&J Consumer with respect to the Pfizer OTC and McNeil businesses in Europe, Middle East and Africa.



### VISTAKON

Johnson Johnson Vistacare, Inc.

Strategic distribution network review in Europe (Europe & Middle East including Russia) to determine best distribution footprint for the mid & long term in terms of # Distribution centers, size, technology, operator



© Buck Consultants International, 2015



# 4 VRAGEN EN DISCUSSIE



## Vragen/ discussie

- Inventarisatie activiteiten deelnemers
  - Landen/regio's
  - Inhoud
- Welke land(en) zijn voor u nu het belangrijkste voor de export van logistieke diensten, en waar ziet u potentie?
- Welke kansen (en struikelblokken) ziet u voor vergroten Export van Logistieke diensten/kennis in komende jaren?
- Is er behoefte aan een collectieve aanpak?
- Wat is daarvoor nodig?

© Buck Consultants International/ TKI Dinalog, 2015

