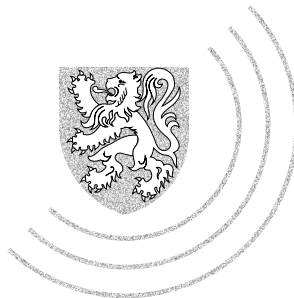


V L A A M S P A R L E M E N T



Zitting 1997-1998

24 februari 1998

VOORSTEL VAN RESOLUTIE

– van de heren Robert Voorhamme en Johan De Roo –

betreffende een strategisch beleid voor de automobiel- en toeleveringsindustrie in Vlaanderen

HOORZITTINGEN

VERSLAG

**namens de Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden
uitgebracht door de heer Freddy De Vilder**

Samenstelling van de commissie :

Voorzitter : de heer Robert Voorhamme.

Vaste leden : de heren Leo Cannaerts, Paul Deprez, Johan De Roo, mevrouw Trees Merckx-Van Goey, de heer Eddy Schuermans ;

de heren Karel De Gucht, Jacques Laverge, Didier Ramoudt ;

de heren Carlos Lisabeth, Jef Sleenckx, Robert Voorhamme ;

de heren Emiel Verrijken, Frans Wymeersch ;

de heer Jean-Marie Bogaert ;

de heer Jos Stassen.

Plaatsvervangers :

de heren Joachim Coens, Jos De Meyer, mevrouw Mia De Schamphelaere, de heer John Taylor, mevrouw Riet Van Cleuvenbergen ;

de heren Louis Bril, André Denys, Dirk Van Mechelen ;

de heren Freddy De Vilder, Fred Dielens, Jacky Maes ;

mevrouw Marijke Dillen, de heer Jan Penris ;

de heer Chris Vandenbroeke ;

de heer Jos Geysels.

Zie :

739 (1996-1997)

– Nr. 1 : Voorstel van resolutie

– Nr. 2 : Amendementen

SPREKERSLIJST

- de heer Luc De Vocht, directeur Sector Automobiel Fabrimetal vzw
- de heer Vic Heylen, analist automobielsector
- dr. Ir. Urbain Vandeurzen, Voorzitter en Gedelegeerd Bestuur LMS International, Initiatiefnemer Flanders' Drive
- de heer Hugo Maris, project-manager Industrial Areas Fabrimetal
- mevrouw Leen Baisier, wetenschappelijk medewerkster Stichting Technologie Vlaanderen
- de heer Marc Dewilde, algemeen secretaris Christelijke Centrale der Metaalbewerkers van België, (CCMB)
- de heer Herwig Jorissen, ABVV-Metaal, liet zich verontschuldigen en werd vervangen door de heer Johan Vanbuylen

DAMES EN HEREN,

De Commissie voor Werkgelegenheid en Economische Aangelegenheden hield op 29 januari 1998 een hoorzitting in het kader van de bespreking van het voorstel van resolutie van de heren Robert Voorhamme en Johan De Roo betreffende een strategisch beleid voor de automobiel- en toeleveringsindustrie in Vlaanderen – Stuk 739 (1996-1997) – Nr. 1. De indiening van dit voorstel van resolutie kadert binnen de dramatische sluiting van de Renaultfabriek te Vilvoorde, waarover de Commissie zich reeds eerder boog tijdens een hoorzitting op 3 maart 1997. Het verslag hierover is gepubliceerd in Stuk 560 (1996-1997) – Nr. 1.

Op dat ogenblik werden ook in Vlaanderen door heel wat instanties analyses gemaakt van de nieuwe ontwikkelingen die zich de laatste jaren aftekenen in de autowereld, op het vlak van nieuwe productie- en distributiemethoden, toenemende flexibiliteit en de outsourcing van activiteiten, die diepgaande herstructureringen noodzakelijk maken in Europa en waarbij Vlaanderen als dichtst bezette regio ter wereld inzake automobielassemblage, heel wat te winnen of te verliezen zou hebben.

Het voorstel van resolutie werd ingediend op 10 juli 1997 en dient gezien als een signaal van het Vlaams Parlement aan de Vlaamse regering om spoed te maken met de ontwikkeling van een strategisch beleid voor de automobiel- en toeleveringsindustrie in Vlaanderen. Vlaanderen kan niet voorbijgaan aan de tendensen die zich in de Europese automobiellindustrie in de nabije toekomst zullen voltrekken en dient maximaal zijn troeven uit te spelen en werk te maken van het wegwerken van een aantal structurele knelpunten.

De commissie kwam tijdens een eerste algemene bespreking op 23 oktober en 6 november 1997, waarna reeds amendementen werden ingediend (Stuk 739 (1996-1997) – Nr. 2), tot de vaststelling dat er nopens de automobiel- en toeleveringssector heel wat technische vragen rijzen, die best dienen uitgeklaard vooraleer de bespreking van het voorstel van resolutie verder te zetten, en besliste op 6 november 1997 unaniem tot het horen van een aantal deskundigen van de sector.

I. UITEENZETTING DOOR DE HEER LUC DE VOCHT, DIRECTEUR SECTOR AUTOMOBIEL FABRIMETAL vzw*

* **De heer Luc De Vocht** licht de problematiek toe aan de hand van transparanten (*Bijlagen 1 tot 11*).

– *Verspreiding van constructeurs van personenwagens (Bijlage 1)*

Vooreerst dient een onderscheid gemaakt tussen constructeurs van personenwagens en hun toeleveranciers enerzijds en de gehele automobielsector met inbegrip van de bouw van vrachtwagens, aanhangwagens, opleggers, tankers en carrosserieën anderzijds.

Spreker benadrukt het belang van de industrie, die in 1995 en 1996 tot aan de sluiting van Renault-Vilvoorde, ongeveer 1,2 miljoen wagens per jaar assembleerde.

Aan de hand van het staafdiagram kan worden vastgesteld dat Renault wellicht een van de kleinere bedrijven is, maar niettemin goed is voor een jaarlijkse productie van 140.000 tot 150.000 wagens en een tewerkstelling van 3.000 personen. Het belang van dit bedrijf is dus zeker niet te veronachtzamen.

– *Verdeling passengercars en commercial vehicles (Bijlage 2)*

Spreker licht toe dat het begrip “Commercial vehicles” voornamelijk dient gerelateerd tot vrachtwagens. Dit schema geeft een weergave van de 'assembly of passengercars and commercial vehicles in Belgium'.

Spreker merkt op dat het een vrij aanzienlijk aantal betreft, namelijk 1,4 miljoen wagens in 1996. In 1997 lag het totaal aantal auto's uiteraard iets lager, namelijk om en bij het miljoen stuks, door het wegvallen van de productie van Renault.

In België werden vorig jaar 985.300 personenwagens geassembleerd, wat resulteert in een investering van 15,14 miljard frank en een rechtstreekse tewerkstelling van 30.000 personen.

De heer De Vocht benadrukt dat men bij het vergelijken van cijfers goed moet weten of Renault werd meegerekend of niet. Vorig jaar heeft de fabriek alleen nog in de eerste drie maanden geproduceerd. Spreker verklaart de berekeningen te hebben gemaakt op basis van de vier overige constructeurs om te kunnen vergelijken met cijfers voor de toekomst.

De indirecte tewerkstelling bedraagt ongeveer 120.000 personen. Spreker stipt aan dat berekeningen terzake een moeilijke oefening zijn, vermits men niet beschikt over opgesplitste gegevens van de bedrijven die zowel voor de automobiellindustrie als voor andere sectoren werken.

Spreker drukt er zijn verwondering over uit waarom de toeleveranciers niet meer aan bod komen en wijst erop dat de autoassemblage in België en in een straal van 250 tot 300 kilometer daar rond, toch zeer aanzienlijk is en er in België tevens een hoge concentratie van bedrijven is. Als men ziet hoeveel wagens er geassembleerd worden in België en in een straal van 250 tot 300 kilometer daaromheen, dan vraagt men zich toch af waarom de toeleveranciers niet meer aan bod komen. Spreker stipt aan dat zelfs na het verdwijnen van Renault met fierheid kan worden gesteld dat België de grootste producent per hoofd van de bevolking in de wereld is, waardoor België Japan en Duitsland achter zich laat. Spreker vestigt er wel de aandacht op dat een paar jaren geleden de posities van Japan en Duitsland zijn omgewisseld. Zelfs indien uit deze cijfers het aantal door Renault geassembleerde wagens wordt gelicht, blijft België zijn toppositie behouden, alhoewel de voorsprong dan inkrimpt.

– *Concentratie van productie van auto's en automobiellonderdelen in en rond België gevestigd (Bijlage 3)*

Spreker ontvouwt vervolgens de kaart van het ACEA, de Europese vereniging van automobiellconstructeurs, die een zeer goed zicht geeft op de concentratie van productie van auto's en automobiellonderdelen in en rond België gevestigd.

De enige belangrijke conclusie die hieruit dient getrokken, is dat er dringend een strategisch beleid dient te worden ontwikkeld voor de eigen industrie, voor de automobiellconstructeurs en constructeurs van vrachtwagens, aanhangwagens, bussen, enzovoort en voor de toeleveranciers, waarbij de bevordering van de inplanting van toeleveringsbedrijven rond de automobiellconstructeurs een prioriteit dient te zijn.

– *Assemblage van personenwagens in België en Tewerkstelling (Bijlagen 4, 5 en 6)*

Aan de hand van deze transparanten geeft spreker een overzicht van de assemblage van personenwagens in België. Op deze figuur zijn er twee belangrijke lijnen. Een eerste lijn betreft de vijf constructeurs en de andere lijn staat voor de assemblageactiviteiten zonder de opname van de firma Renault. Men dient zich volgens spreker bewust te zijn van het feit dat de automobiellindustrie in België, en meer bepaald in de sector van Fabrimetal, een prominente plaats inneemt.

– *Investerings (Bijlage 7) - Leveringen en Tewerkstelling 1996 (Bijlage 8) – Import en Export 1996 (Bijlage 9) – Investerings 1996 (Bijlage 10) – Totale tewerkstelling in de automobiellsector (Bijlage 11)*

46 percent van de leveringen uit de sector van Fabrimetal komt uit de automobiellindustrie. De automobiellsector is de grootste sector binnen Fabrimetal. 25 percent van de tewerkstelling in Fabrimetal gebeurt in de automobiellsector. 43 percent van de uitvoer van Fabrimetal komt uit de automobiellindustrie.

Spreker is er zich van bewust dat dit cijfer natuurlijk sterk is beïnvloed door het feit dat de personenwagenconstructeurs 95 percent van hun producten uitvoeren naar het buitenland. Buitenland dient beschouwd in de zin van de omringende landen binnen Europa, dus niet Azië en andere verre markten. 41 percent van de invoer van Fabrimetal betreft de automobiellindustrie.

Spreker merkt op dat 26 percent van de investeringen van Fabrimetal plaats hebben in de automobiellindustrie. Deze cijfers zijn eveneens terug te vinden in het persbericht dat door Fabrimetal voor de opening van het Autosalon werd gepubliceerd.

– *Wat dient er naar de toekomst te gebeuren ?*

De heer Luc De Vocht onderstreept het belang van de goede centrale geografische ligging van België, waardoor de markt voor de toeleveranciers als het ware binnen handbereik ligt. Spreker wijst erop dat de kernvraag die bij de bevolking leeft, goed verwoord werd door een vakbondafgevaardigde die zich tijdens een vergadering in de SERV afvroeg wat de bevolking vraagt met betrekking tot deze sector. Het antwoord op die vraag is voor spreker vrij eenvoudig : “Zal er morgen nog werk zijn in deze industrie” ? De bevolking is geen vragende

partij voor nog meer studies en analyses, er mag niet langer eindeloos rond de pot worden gedraaid en over de dossiers gediscussieerd, men vraagt naar concrete maatregelen, waarvoor de werkgeversorganisaties eveneens vragende partij zijn, gelet op het economische belang van de sector en de grote directe en indirecte tewerkstelling binnen deze sector.

Vandaag dient er een antwoord te worden gegeven op de ontwikkeling van een strategisch beleidsplan voor de automobiel- en toeleveringsindustrie in Vlaanderen. Men dient zich te bezinnen over de verankering van de bedrijven. Hoe kan men een nieuw Renault-drama vermijden ?

Terzake stelt de heer Luc De Vocht vast dat de vraag, waarom Renault België verlaten heeft, in feite nooit echt is gesteld, maar het antwoord hierop is essentieel en iedereen weet ondertussen dat het element loonkost belangrijk is. Daarenboven was het voor de groep Renault het gemakkelijkst om tot de sluiting van Renault-Vilvoorde over te gaan, gelet op de zwakke verankering van het bedrijf en het ontbreken van een aankoopkantoor. Het bedrijf lag gekneld tussen de Schaarbeeklei en de spoorweg – wat een hypotheek legde op de uitbreidingsmogelijkheden van het bedrijf. Spreker betreurt de gang van zaken wat Renault betreft, en stipt aan dat men bij Volkswagen toch tweemaal in staat was om de Tweede Britselegerlaan te verplaatsen.

Nog in deze context werpt de heer De Vocht de vestiging op van Toyota op 6 kilometer van de Belgische grens. De redenen liggen voor de hand, vermits Frankrijk voordelen en faciliteiten biedt aan het bedrijf. Het argument dat België gebonden is door de Europese regelgeving is voor deze spreker niet afdoend, vermits Frankrijk hiertoe eveneens is gehouden. De determinerende factor waarom Toyota opteerde voor Frankrijk is natuurlijk het afbouwen van de invoerquota's voor Japanse wagens, waardoor voor Toyota een vrij ruim marktsegment kan worden aangeboord, en daarenboven is de loonkost in Frankrijk lager. De locatie van Toyota is zonder meer strategisch, namelijk in de nabijheid van de Chunnel.

De kernvraag is : wat kan Vlaanderen de toeleveranciers bieden die zich in Vlaanderen zouden komen vestigen ? Wat stelt Fabrimetal voor ?

In de eerste plaats moet worden nagegaan wat de zogenaamde Top 5 van de bedrijfsleiders, nu herdoopt tot CEO Managers, wensen. Ook moet men peilen naar de verwachtingen van de grote bedrij-

ven uit de sectoren autobussen, vracht- en aanhangwagens, opleggers en carrosseriebouw.

Welke argumenten kunnen aan deze grote bedrijven worden meegegeven opdat ze bij hun moederhuizen zouden kunnen pleiten voor rendabele vestigingen in Vlaanderen ?

Spreker onderstreept het belang van een strategisch beleidsplan vanwege de overheid, vermits voor de moederbedrijven aldus zal blijken welke strategie men ontvouwt voor de toekomst, wat bijdraagt tot een verhoging van de rechtszekerheid en het vertrouwen. Voor spreker maakt dit een betere indruk dan de verdediging van de vestiging door de bedrijfsleiders zelf.

Tevens dient men zich te informeren over de faciliteiten die door de bedrijven worden gevraagd – terreinen en dergelijke meer. De vestiging van Volvo in Gent kampt met plaatsgebrek. Hoe zal de overheid hierop pro-actief inspelen ? Spreker onderstreept het belang van de vestiging van Volvo in Gent dat het beste bedrijf is uit dit concern. Quid indien de overheid niet actief meehelpt om de uitbreidingsnoden van dit bedrijf op te lossen (gronden en terreinen) ? Daarenboven moet Vlaanderen werken aan de verbetering van de economische randvoorwaarden voor een investeringsvriendelijk klimaat.

De antwoorden op al deze wensen en verwachtingen zijn natuurlijk niet evident. Volgende elementen zijn voor de heer Luc De Vocht van groot belang : het investeringsklimaat, het ter beschikking stellen van gronden en terreinen, de transportfaciliteiten, het sociale en politieke klimaat, de steun voor onderzoek en ontwikkeling met de toeleveranciers, minder administratieve rompslomp en mogelijkheden om bekwame ingenieurs hier te houden.

In deze context refereert spreker aan een krantenartikel waarin wordt gesteld dat men overweegt om de vrijstelling van de sociale zekerheid voor buitenlandse kaderleden te beperken, wat voor gevolg zal hebben dat vele Japanse investeerders zullen aarzelen bij het plannen van nieuwe investeringen in België. Het belang van deze maatregel mag niet worden onderschat, vermits het een groep betreft van 600 kaderleden die morgen de helft meer zullen kosten. Waar is men in België mee bezig ?

Fabrimetal is ook vragende partij voor de toekenning van specifieke steun om de vestiging van toeleveranciers in België te stimuleren en hun facili-

teiten te bieden bij de opening van hun vestiging. Iedereen weet dat de toeleveringsketen totaal is veranderd en dat die zo dicht mogelijk bij de klant moet staan.

Een grote Belgische constructeur die nu net over de Nederlandse grens een bedrijf leidt, stelt dat hoe dichter de toeleverancier in de automobielsector bij de constructeur staat, hoe beter. Hoe dichter men staat, hoe sneller men kan tussenbeide komen bij problemen rond leveringen, toeleveringen, onderzoek en ontwikkeling. Loopt er iets fout met de toelevering, dan is men onmiddellijk ter plaatse. Spreker refereert aan de Alfa-plant in Zuid-Italië, waar men in feite een kleine autosnelweg heeft aangelegd tussen het toeleveringspark en het bedrijf zelf. Men noemt deze weg de Via Roma.

Spreker vraagt zich waarom men geen kantoor of kantoren opent of verder ondersteunt in Vlaanderen om potentiële investeerders onder de arm te nemen en om ze te helpen hun bedrijf in België te vestigen? Deze kantoren zouden een begeleidende rol moeten kunnen spelen en de administratieve taken op zich nemen.

Fabrimetal stelt dat toeleveranciers steun moeten krijgen op het vlak van onderzoek en ontwikkeling, gelet op hun grote rol bij het op de markt brengen van nieuwe producten, die een automobielsector zal assembleren.

Hier ligt een echt nieuwe taak weg voor die toeleveranciers, die zo vaak worden beschouwd als dochterondernemingen van buitenlandse bedrijven. Spreker merkt op dat de impact van de toeleveranciers groeit, wat tot uiting komt in de oprichting van onderzoekscentra (cf. Bosch in Tienen). Wat doet Vlaanderen om Bosch te steunen? De oprichting van dit onderzoekscentrum in Tienen zal bijdragen tot een betere verankering van de sector.

Fabrimetal aarzelt met de verdere uitbouw van het Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor de Metaalverwerkende Nijverheid tot er zekerheid is geschapen over de rol die Fabrimetal inzake onderzoek heeft te vervullen. Tevens wordt gewacht op steun.

Spreker verwijst naar de ontwikkeling van een aantal lampen van Valeo op het WTCM en die opgenomen zijn op de wachtlijst. Spreker vraagt zich af of men in Vlaanderen het initiatief Flanders' Drive actief zal steunen en verwijst hiervoor naar de tussenkomst van Dr. Ir. Vandeuren. Het Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor de Metaalver-

werkende Nijverheid maakt reeds deel uit van de cluster Flanders' Drive en wenst dat hieraan meer aandacht wordt besteed, vermits dit eveneens bijdraagt aan de bevordering van O & O-activiteiten in de sector.

Spreker merkt op dat in de sector autobussen in de omringende landen steun wordt verleend aan O & O-activiteiten inzake de waterstoftechnologie en brandstofcellen. Vlaamse bedrijven ontvangen hiervoor geen enkele vorm van steun waardoor het risico reëel is dat Vlaanderen morgen van de kaart wordt geveegd in deze sector bij gebrek aan spits-technologie. Hiervoor dient meer promotie te worden gevoerd.

Andere vormen van vervoer, zoals hybride bussen, moeten verder worden ontwikkeld. Spreker wenst geen herhaling van een nieuw sociaal drama zoals in Renault-Vilvoorde en de promotie van elektrische wagens of hybride bussen is een kwestie van politieke wil. Bestaat de wil om dit te promoten of niet? Wil men de nodige investeringen hiervoor vrijmaken of niet? Alleen een geïntegreerde beleidsmatige aanpak, waarbij alle middelen en mogelijkheden worden gebundeld, kan resultaten scoren.

Spreker brengt onder de attentie van de commissie dat er in Vlaanderen en Europa zoveel studies worden gemaakt, waarvoor Fabrimetal als sectorfederatie en als industriële federatie vaak wordt aangezocht. Hierbij worden steeds dezelfde vragen gesteld, waarop telkens dezelfde antwoorden worden gegeven en die dan weer in deze studies opduiken.

In België werden in perfecte samenwerking tussen de SERV en Fabrimetal en andere zusterfederaties, met de hulp van de Stichting Technologie Vlaanderen goede studies verricht.

De bevolking is echter niet langer meer vragende partij voor nog meer studies maar wel voor de implementatie ervan in de praktijk en de omzetting in concrete maatregelen.

Spreker vestigt de aandacht op de studie van de STV van mevrouw Leen Baisier over het teamwerk dat dringend dient te worden geëxploiteerd. Het betreft een zeer degelijke studie, maar spreker meent dat de invalshoek te beperkt is.

Fabrimetal leidt eveneens een aantal acties rond toeleveranciers in de automobielsector, vermits dit kadert in de opdracht van een sectorale en industriële federatie. Alle initiatieven terzake zijn wel-

kom en dienen te worden gecoördineerd in het sectorbeleid van Fabrimetal. Spreker stelt dat vele actoren denkpijlers kunnen aanreiken (Kamers van Koophandel, de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen, of de zusterfederaties in andere sectoren).

Dit aspect zal door de heer Hugo Maris verder worden uitgediept. Spreker merkt op dat wat deze laatste acties betreft, Fabrimetal hiermede reeds is begonnen, maar dringend vragende partij is voor ondersteuning hiervan door de Vlaamse overheid.

Nog een andere actie die op dit ogenblik door Fabrimetal wordt gevoerd is onder meer Renaultville dat betrekking heeft op de reconversiematschappij van Renault. De gebouwen staan ter beschikking van bedrijven die een industriële activiteit willen inplanten in Vlaanderen en meer bepaald in Vilvoorde.

Spreker stipt in deze context aan dat op 12 februari a.s. bij Fabrimetal een uiteenzetting wordt gegeven over de mogelijkheden voor de inplanting van industriële activiteiten in de gebouwen van Renault-Vilvoorde. Gebouwen en gronden worden voor een symbolische frank aan bedrijven aangeboden die werknemers willen aanwerven en nieuwe activiteiten willen op het getouw zetten. Geïnteresseerden kunnen steeds terecht bij Fabrimetal.

Een andere actie van Fabrimetal betreft de toelevering aan Toyota Valenciennes. Bij de opening werd een informatiedag georganiseerd over het aankoopbeleid van Toyota voor alle sectoren en belanghebbende partijen.

Fabrimetal nam reeds contact op met de verantwoordelijke van Toyota, die reeds promotie maakte voor de producten die door Toyota worden gezocht. Bij deze actie is Fabrimetal bereid om alle betrokken partijen als mede-organisator te beschouwen.

– Conclusies

Tenslotte concludeert de heer Luc De Vocht als volgt. Fabrimetal is bereid om in samenwerking met de Vlaamse overheid en alle andere instanties een coördinatiecel op te richten. Samen kan worden gewerkt aan de ontwikkeling van een strategisch beleid voor de automobielsector teneinde de leefbaarheid van deze industrie te behouden en uit te breiden. Alleen mits concrete steun van de overheid kan dit worden bereikt, wat niet impliceert dat het om grote kapitaalinjecties gaat, maar steun kan ook onder de vorm van de terbeschikkingstelling

van terreinen, ontwikkeling van een gunstig investeringsklimaat, stimuleren van O & O -activiteiten, vorming van personeel en transparantie in de administratieve voorschriften.

Fabrimetal gelooft in de toekomst van de automobielen- en toeleveringsindustrie in Vlaanderen en zal zich voor de instandhouding en de verbetering ervan verder beijveren in de toekomst.

– VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN MET ANTWOORD VAN DE HEER LUC DE VOCHT

De heer Emiel Verrijken : De heer De Vocht stelt dat de Vlaamse overheid het strategisch beleid naar de automobiel- en toeleveringssector zou kunnen ondersteunen door het ter beschikking stellen van terreinen. Spreker merkt op dat rond twee van de drie Vlaamse havens zich een belangrijke automobiellindustrie ontwikkelt en vraagt zich af of een tegemoetkoming alleen met betrekking tot de terreinen wel voldoende slagkracht zal hebben om belangrijke investeringen aan te trekken ?

De heer Luc De Vocht : Een en ander mag niet beperkt worden tot de havens. Renault-Vilvoorde is bijvoorbeeld niet gelegen bij een haven. Die tegemoetkoming moet ook gelden voor toeleveringsbedrijven, die zich op nabijgelegen terreinen kunnen vestigen. Ik verwijs naar Ford-Genk. Toelevering gebeurt trouwens niet alleen voor de Belgische auto-industrie, vermits er tevens bedrijven zijn die toeleverancier zijn van Japanse vestigingen. Die moeten zich ook ergens kunnen vestigen. De inplanting van toeleveringsbedrijven boven Valenciennes is een te overwegen mogelijkheid.

De heer Emiel Verrijken : Deze vraag rijst vermits er in beide havengebieden gronden beschikbaar zijn.

Is Fabrimetal tevreden met het technisch onderwijs, is er voldoende doorstroming van kennis naar de bedrijven ? Meent Fabrimetal dat de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven een bijkomende troef is voor de creatie van bijkomende werkgelegenheid ? Sluiten onderwijs en bedrijfsleven in de Sector Automobiel binnen Fabrimetal naadloos aan ?

De heer Luc De Vocht : Die aanpassing is zeker nog niet volmaakt, maar samenwerking is er reeds. Ik verwijs naar een recente studie van Fabrimetal met betrekking tot de ingenieurs en naar de vormingscursussen die door Fabrimetal in samenwerking met vakbonden voor specifieke beroepen worden georganiseerd.

Een van de knelpuntberoepen is en blijft het beroep van lasser. Indien de Sector Automobiel een beroep wenst te doen op lassers ligt dit soms moeilijk. Men kan zich natuurlijk afvragen waarom het zo moeilijk is om lassers te vinden. Wellicht zou een betere samenwerking tussen industrie en onderwijs een oplossing kunnen bieden bij de invulling van deze knelpuntvacatures.

De heer Emiel Verrijken : Zou een tegemoetkoming van de overheid inzake stages de werkgelegenheid bij jongeren doen toenemen ?

De heer Luc De Vocht : Op dit ogenblik wordt reeds gewerkt met stagiairs, die worden aangeworven indien ze goed werk leveren, alhoewel dit nog onvoldoende gebeurt.

De heer Jean-Marie Bogaert : De heer De Vocht legt de vinger op de wonde, met betrekking tot de inplanting van Toyota op zes kilometer van de grens. Dit is weliswaar geen onoverbrugbare afstand, maar het is wel pijnlijk vast te stellen dat Vlaanderen er niet in geslaagd is om deze vestiging binnen te rijden.

Zou een beter lobbywerk van Vlaanderen positieve resultaten kunnen opleveren ? Dat de vestiging gelegen is op zes kilometer van de grens is deels te danken aan de vele voordelen en faciliteiten die Frankrijk biedt. Worden hiermede de forse Europese subsidies bedoeld die de Franse overheid toekent voor het creëren van arbeidsplaatsen ?

Ik ben mij terdege bewust van de hoge loonkost in Vlaanderen, maar niet iedereen is hiervan overtuigd. Dankzij de hoge productiviteitsgraad worden deze hoge loonkosten enigszins getemperd. Fabrimetal tilt zwaar aan de loonhandicap. Is dit zo ? Wellicht speelt de aanwezigheid van de Chunnel en de autowegen aan weerszijden van de grens een belangrijke rol en zijn het vooral de forse Europese subsidies en de hoge loonkosten die Vlaanderen parten hebben gespeeld.

De heer Luc De Vocht : Wat het activeren van het lobbyen vanuit Vlaanderen betreft, bevestig ik dit. Fabrimetal is hiervoor reeds lang vragende partij. Bij de inplanting van plant 1 van General Motors te Antwerpen werden investeerders gezocht. Ik heb dit dossier ter harte genomen en overal geïnformeerd. Er kwam echter weinig of geen steun. Vlaanderen moet vaker en actiever lobbyen. Er is wel enig lobbywerk gebeurd om Toyota in de gebouwen van Renault-Vilvoorde te vestigen, maar dat was een droom. Als men een nieuwe plant wil uitbouwen, begint men vanaf nul en niet in oude gebouwen.

Het gevaar voor de Belgische auto-industrie is de overcapaciteit en de wegwerking hiervan zal vooral zijn beslag krijgen in de oudere fabrieken en de nieuwe fabrieken zal men elders bouwen. Ik verwijs naar Renault-Vilvoorde en Toyota-Hasselt. Deze stelling werd door Fabrimetal reeds verde-

digd in 1992 in het document : “ De autosector in gevaar”.

De beslissing van Toyota om zich in Frankrijk te vestigen werd door een pakket van factoren beïnvloed, niet alleen door de Europese subsidies. Een van de sterkste argumenten was de bereikbaarheid van een nieuwe grote markt.

De heer Jean-Marie Bogaert : Is dit geen contradictie, vermits Europa toch een eengemaakte economische markt is ?

De heer Luc De Vocht : Vroeger legden alle Europese landen quota's op aan de automobielsector, behalve België. In België zijn 22 percent van de wagens van Japanse makelij, in Frankrijk is dat slechts 5 percent. Door de eenmaking van Europa worden die quota's weggewerkt en voor Japan gaat dus een nieuwe markt open.

De oude stellingen terzake moeten worden verlaten. Indien Japanse bedrijven wagens bouwen in Europa en Europese werknemers aanwerven, zijn deze wagens dan van Japanse of Europese makelij ? Toen Ford en GM jaren geleden in Europa kwamen investeren, werden deze investeringen aanvankelijk ook met argusogen bekeken. Thans beschouwt iedereen Ford en GM als Europese constructeurs. De werkgelegenheid moet de belangrijkste factor zijn.

Ik beaam dat de productiviteit in Vlaanderen zeer hoog ligt, maar de voorsprong krimpt door de inplanting van nieuwe bedrijven in Portugal, waar de productiviteit erg wordt opgedreven. Daarenboven hebben deze bedrijven de knepen van het vak bij Vlaamse vestigingen geleerd en wordt het productiviteitsvoordeel kleiner met de dag.

De heer Paul Deprez : De heer De Vocht had het over het speciaal statuut inzake sociale zekerheid van de buitenlandse kaders. Dat zou eventueel ten nadele worden gewijzigd. Kunt u daar iets meer over zeggen ? Wat is hun precieze situatie momenteel ?

Ik begrijp dat voor de auto-industrie de gronden bijzonder belangrijk zijn. We worden beperkt door de Europese subsidiereglementen. Vallen gronden daar niet buiten ? Stel dat men grond volledig gratis ter beschikking zou stellen, welke invloed zou dat hebben op de Europese subsidies ?

De heer Luc De Vocht : De buitenlandse kaders vallen buiten mijn specifiek domein, maar als hun

sociale voordelen zouden worden weggenomen, dan zal dit de loonkosten opdrijven en dit voorstel moet nader worden onderzocht vermits dit resulteert in een nieuwe loonhandicap voor België.

Er zijn wel wat beperkingen op Europees vlak. Die regels moeten gerespecteerd worden. Maar in de omringende landen is toch heel wat meer toegelaten dan in België. Ik heb 25 jaar ervaring in Fabrimetal en merk vaak dat wat hier niet kan, elders wel kan. Daar moet men toch mee opletten. Het is vaak een zaak van presentatie. Directe financiële tussenkomsten zijn niet geoorloofd maar je kan wel een aantal voordelen bieden waar dan voorwaarden aan worden gekoppeld.

De heer Paul Deprez : Als ik u, bij wijze van voorbeeld, gratis dertig hectare grond zou geven, zou dat op Europees vlak verrekend worden als een voordeel dat al dan niet bepaalde grenzen overschrijdt, of telt dat helemaal niet mee ?

De heer Luc De Vocht : U zult de grond niet mogen geven, maar wel ter beschikking mogen stellen. Er zijn verschillende mogelijkheden die besproken kunnen worden met de Europese Commissie en waarvoor goedkeuring kan worden bekomen.

De heer Paul Deprez : Ik dacht dat dit geen rol speelde in de Europese regelgeving.

De heer Luc De Vocht : Dat is mogelijk. Daar kan ik niet over oordelen. We hebben wel het voorstel van Renault gekend, dat voor een symbolische frank is aanvaard.

De heer Johan De Roo : Hoe substantieel is de vooropgestelde loonhandicap in Vlaanderen in vergelijking met de Europese concurrenten ? Het Structuurplan Vlaanderen is goedgekeurd in het Vlaams Parlement en moet nu geïmplementeerd worden via een provinciaal of stedelijk structuurplan. Welke zijn de aanbevelingen van de automobielsector aan de provinciale en gemeentelijke overheid ? Indien u bepaalde bekommernissen hebt, mag die overheid hiervan op de hoogte worden gebracht. Welke troeven zou u onderstrepen als men Vlaanderen moet aanprijzen als potentiële investeerder in nieuwe bedrijven en toeleveringsbedrijven ?

De heer Luc De Vocht : Uw eerste vraag betrof de loonhandicap in Vlaanderen. In de studie 'De automobielsector in gevaar' is sprake van een verschil van 20 percent met Frankrijk en 70 percent met

Portugal. De cijfers van vorig jaar zijn nog up-to-date. De concurrent van Ford-Genk is niet Opel, maar Ford-Portugal.

Wat de aanbevelingen voor het Structuurplan Vlaanderen betreft, heb ik in het begin van mijn uiteenzetting gepleit om de top van de automobielsector te raadplegen en naar zijn noden te vragen. Een bedrijf als Van Hool heeft een ernstig probleem. Is al iemand daar gaan kijken waar het schoentje wringt? Het bedrijf zit vast op het vlak van uitbreidingsmogelijkheden. Als een dergelijk bedrijf niet kan uitbreiden, houd ik mijn hart vast.

Uw laatste vraag betrof onze troeven. Daaronder valt zeker de productiviteit die we nog steeds hebben. Die moeten we blijven verdedigen, maar ook nagaan waaraan die te wijten is. Ligt ze bij de machines en robots die we installeren of bij onze mensen? Ik ben er ook niet helemaal van overtuigd dat de productiviteit echt in die robots zit zoals wij het een aantal jaren hebben gedacht. Ik zou noch voor het ene noch voor het andere willen pleiten. De mens terug centraal zetten is een vrij recente theorie die opnieuw ingang vindt. Als we dat kunnen doen, zijn we bezig met de creatie van werkgelegenheid.

Mensen laten werken op een hoger ritme heeft geen zin. Als iemand een hele dag een belangrijke vergadering heeft bijgewoond en daarna naar kantoor moet om een aantal brieven te ondertekenen, kan de vraag worden gesteld of dat nog nauwkeurig kan gebeuren. Dat geldt ook voor de werknemer. Als die hoger belast wordt, kan die niet verder. Daar moeten we een evenwicht in vinden. Het evenwicht komt onze productiviteit ten bate.

Men moet soepel kunnen zijn: soepel met de arbeidsregeling, met allerlei problemen die zich vandaag voordoen. Soepel zijn met de organisatie van het werk, met het opvolgen van pieken, is volgens mij een element dat de productiviteit verhoogt. Dan zou het geen negatieve gevolgen mogen hebben als het bedrijf even op een lager ritme draait. Men kan dat doen om up-to-date te blijven. De toeleverancier moet de productieketen kunnen volgen. Als de productieketen op een hoog ritme moet draaien, moet de toeleverancier ook op een hoog ritme kunnen draaien. Men moet ook opletten dat er geen problemen ontstaan als men werkt met toeleveranciers die hun eigen product op de wagen komen plaatsen. Er kunnen problemen ontstaan met verschillende zogezegde paritaire comités, omdat het ene de textielsector vertegenwoordigt en het andere de metaalsector. Dat

moet overbrugd kunnen worden – het fameuze woord flexibiliteit dus.

De heer Chris Vandenbroeke: Mijnheer De Vocht, op het einde van uw uiteenzetting stelde u dat u bereid bent vanuit Fabrimetal een coördinatiecel tussen Fabrimetal en de Vlaamse regering uit te werken. Wat bedoelt u daar precies mee? Ik heb begrepen dat u zich nogal wat vragen stelt over onderwijs en onderzoek. Zijn daar lacunes, loopt het niet goed? Wat ambieert u daarin?

De heer Luc De Vocht: In Vlaanderen moet alles wat er in de automobielsector op het vlak van onderwijs of globale organisatie van het werk gebeurt, gecoördineerd worden. Als ik zie hoeveel kamers van koophandel of andere organisaties en zusterfederaties ook een aantal studiedagen organiseren of contacten leggen met grote aankopers, dan vind ik dat niet serieus in Vlaanderen. Als men groot wil zijn, moet men zich als één man opstellen. Het is niet logisch één dag over toelevering naar Nissan in Northumbria te organiseren, er met een aantal bedrijven heen te gaan, en daarna nog eens te gaan met een andere organisatie of een kamer van koophandel die ook een aantal toeleveranciers heeft in zijn regio.

Als men naar het buitenland gaat, bijvoorbeeld naar Japan, dan is het belangrijk dat men daar met één stem kan spreken met de Japanse overheid. Als je met een Japanner spreekt en je komt verdeeld over, dan ben je verloren. Japan is een grote macht. Men moet proberen die macht ook te hebben. Dat kunnen we door te structureren en te organiseren.

Op dit moment bereidt men met Export Vlaanderen een zending naar Zuid-Afrika voor. Daar moet structuur in zitten. Men moet weten met wie men gaat praten en welke gezamenlijke boodschap men overbrengt. Het kan niet dat de Kamer van Koophandel en Fabrimetal met daar bovenop nog een studie van de SERV ieder hun eigen mening verkondigen. Dan zal men ook als industrie een centrale gesprekspartner hebben waar men met vragen en noden terecht kan.

Uw tweede vraag ging over onderwijs en onderzoek. Zoals ik daarnet al zei moet men het onderwijs misschien beter afstemmen op de noden van de bedrijven. Hetzelfde geldt voor onderzoek en ontwikkeling. Het vraagt vaak zoveel tijd en moeite om aan iets te geraken. Onlangs vroeg ik een groot bedrijf uit Vlaanderen wat wij voor hen konden doen met steun van het IWT, de nodige financiële steun voor het onderzoek, enzovoort. De man

antwoordde gewoon dat het te veel tijd in beslag zou nemen en dat hij dan al lang weg zou zijn.

We moeten concrete actie voeren. Ik heb het voorbeeld van Bosch gegeven omdat het vrij frappant is. Welke steun geven wij vergeleken met Duitsland aan Bosch om aan onderzoek en ontwikkeling te doen? Welke input geeft onze Vlaamse Bosch aan het concern in Duitsland?

De heer Freddy De Vilder : Ik zou nog iets willen vragen over sociale zekerheid voor buitenlandse kaders. Ik meen mij te herinneren, mijnheer De Vocht, dat het ministercomité van eind december net het omgekeerde heeft beslist van wat u hier poneert. In het dossier van een gunstiger investeringsklimaat is net voor een soepeler sociale regeling voor die buitenlandse kaders gekozen.

De heer Luc De Vocht : Dat moet ik dan misschien nog eens nader bekijken. Ik refereer aan een pers-artikel dat vrij nijpend was.

De heer Robert Voorhamme, voorzitter : Mijnheer de Vocht, aangezien u heel nauw betrokken bent bij Fabrimetal, wil ik u nog enkele vragen stellen. U spreekt vaak in heel algemene termen over de loonkostenproblematiek, terwijl de loonstructuren duidelijk van sector tot sector en van activiteit tot activiteit verschillen. Dat heeft te maken met de eigenheid van elke soort van productie. Hebt u een zicht op die loonstructuur? Wat zijn de grote verschilpunten als we onze automobielfvestigingen met Europese automobielfvestigingen vergelijken? De automobielsector wordt hoe langer hoe meer een sector die bijna continu draait, wat natuurlijk zijn weerslag heeft op de loonstructuur. De opleidingskosten in de automobiellndustrie nemen bijvoorbeeld toe. Dat is trouwens al aangehaald.

Ik vraag mij af of dit allemaal meegerekend is, als u het hebt over verschillen van 20 percent en 70 percent. Hoe concurrentieel zijn we?

Mijn andere vraag speelt in op wat de heer Vandebroek heeft gezegd. We willen de verankering van de automobiellndustrie bevorderen door de toeleveringsindustrie te ontwikkelen. Wat is in Vlaanderen de juiste verhouding tussen beide sectoren? Zijn de toeleveringsbedrijven vooral filialen van buitenlandse bedrijven die dezelfde vestigingsstrategie ondergaan? Of kunnen er misschien toeleveringsbedrijven vanuit Vlaamse bedrijven ontstaan?

Automobiellbedrijven zijn bij uitstek multinationale bedrijven. Tevens wens ik te vernemen in welke

mate de coördinatiecentra waarover we hier beschikken een concurrentieel voordeel zijn? Vormen deze centra een bijkomende handicap, als we er ooit naar aanleiding van het Europees fiscaal overleg afstand van moeten doen, als tegenprestatie voor een aantal andere harmoniseringsmaatregelen binnen Europa?

U hebt het even over investeringen gehad. Is het investeringsritme in onze Vlaamse automobiellsector beter of slechter dan het investeringsritme in de automobiellbedrijven in de andere Europese regio's? Zijn er al dan niet redenen om ons ongerust te maken? We krijgen regelmatig cijfers van onder meer Ford-Genk, Opel-Antwerpen en Volvo-Gent, maar dat zijn altijd triomfkreten. Hoe relevant zijn die cijfers eigenlijk?

De heer Luc De Vocht : Inzake de loonkosten hebt u waarschijnlijk gemerkt dat ik daar niet echt ben op ingegaan in mijn betoog. Bij Fabrimetal houdt het Departement Sociale Zaken zich immers met deze aangelegenheid bezig.

Niettemin is de in 1997 geactualiseerde studie van 1992 op een heel concrete basis gemaakt. Er werden vergelijkingen gemaakt met zusterfederaties uit het buitenland. Ik ben ervan overtuigd dat de cijfers die we naar voren hebben gebracht, zo scherp mogelijk zijn. De cijfers hebben wel betrekking op de algemene loonkosten en het is niet altijd een gemakkelijke klus om die kosten van land tot land te vergelijken maar men is wel met de nodige omzichtigheid tewerk gegaan.

Wat de verankering van de bedrijven betreft, is het ook heel belangrijk dat bedrijven die producten of onderdelen vanuit onze eigen industrie outsourcen, zich ook in de buurt kunnen vestigen. Er is immers een probleem als men een zetelmakerij uit een bedrijf haalt, en die zetelmakerij zich vervolgens niet in de buurt kan vestigen. De bedrijven zelf ondersteunen de vestiging van die bedrijven in de buurt van hun eigen productiebedrijven. Het kan dus van buiten komen, maar ook van binnen.

In de hierboven vermelde studie van Fabrimetal zijn de coördinatiecentra altijd als een troef naar voren gebracht, alhoewel deze soms ook wel in vraag worden gesteld. Men dient zich af te vragen hoe dit voordeel kan worden behouden en op welke manier er een andere vorm aan kan worden gegeven.

Inzake de vergelijking van de investeringen in het algemeen en het investeringsritme in het bijzonder met de omringende landen, ben ik ervan overtuigd

dat indien men in Vlaanderen grote investeringen doet, dat ook mag gezegd worden. Wat er bij Opel gebeurt, is voor ons heel positief. Indien men over de automobiellindustrie spreekt, dient men de ganse automobiellindustrie te bekijken en niet enkel het segment van de personenwagens. Er is geen sprake van een vergelijkend onderzoek over het investeringsritme, maar indien de commissieleden daar belangstelling voor tonen, kan dit wel gevraagd worden.

BIJLAGEN

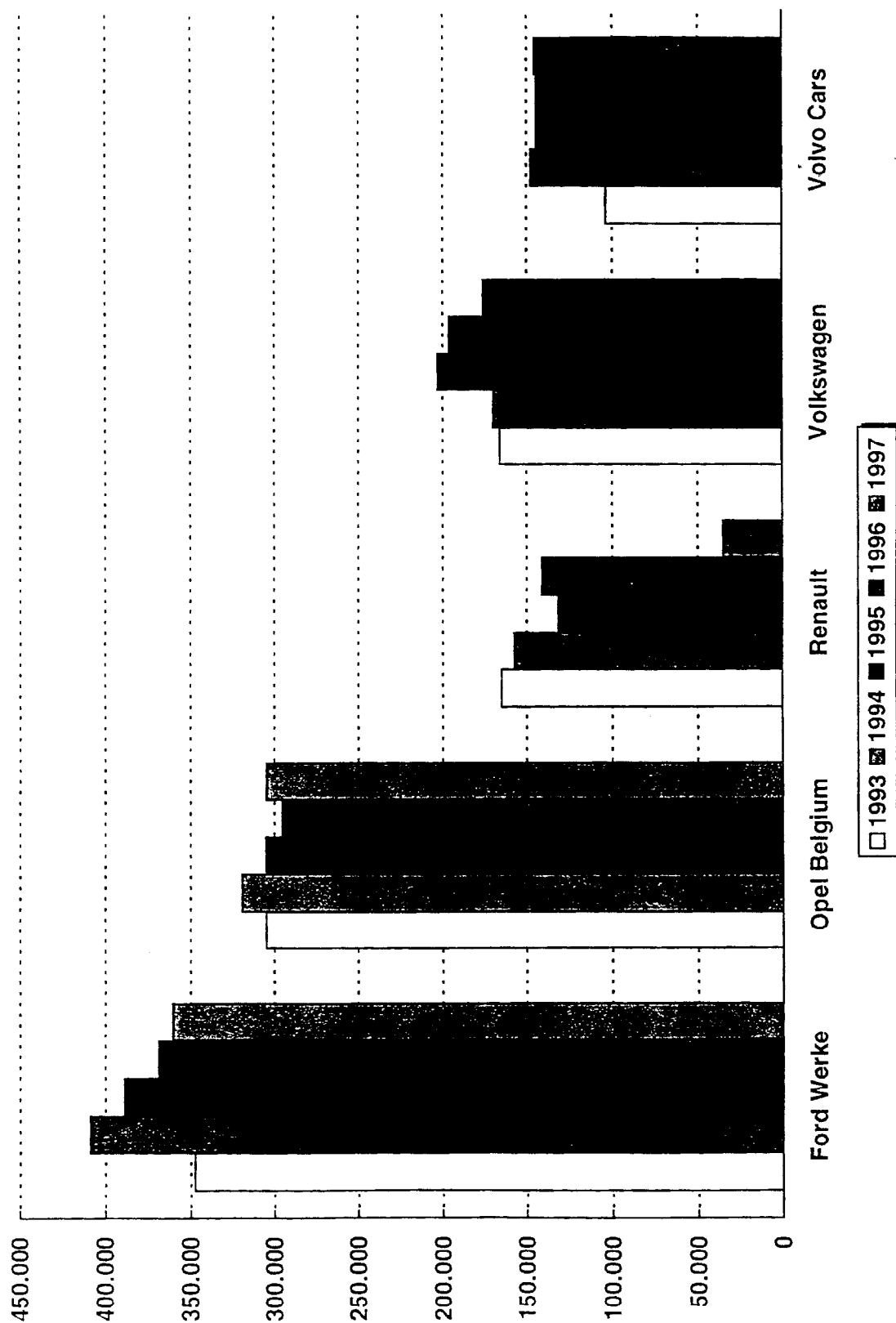
Bijlagen 1 tot 11

- Bijlage 1 Production of Passenger Cars at the 5 Manufacturers
- Bijlage 2 Production/ Assembly of Passenger Cars and Commercial Vehicles in Belgium
- Bijlage 3 Geografische spreiding automobiel- en toeleveringssector
- Bijlage 4 Number of Passenger Cars and Commercial Vehicles produced per 100 Inhabitants – 1996
- Bijlage 5 Production/Assembly of Passenger Cars in Belgium
- Bijlage 6 Employment
- Bijlage 7 Investments – Value x 1.000.000 BEF
- Bijlage 8 Deliveries 1996 – Value x 1.000.000 BEF – Employment 1996
- Bijlage 9 Export 1996 – Value x 1.000.000 BEF – Import 1996 – Value x 1.000.000 BEF
- Bijlage 10 Investments 1996 – Value x 1.000.000 BEF
- Bijlage 11 Total Employment in the Automobile Industry in Belgium

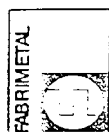
BIJLAGE 1



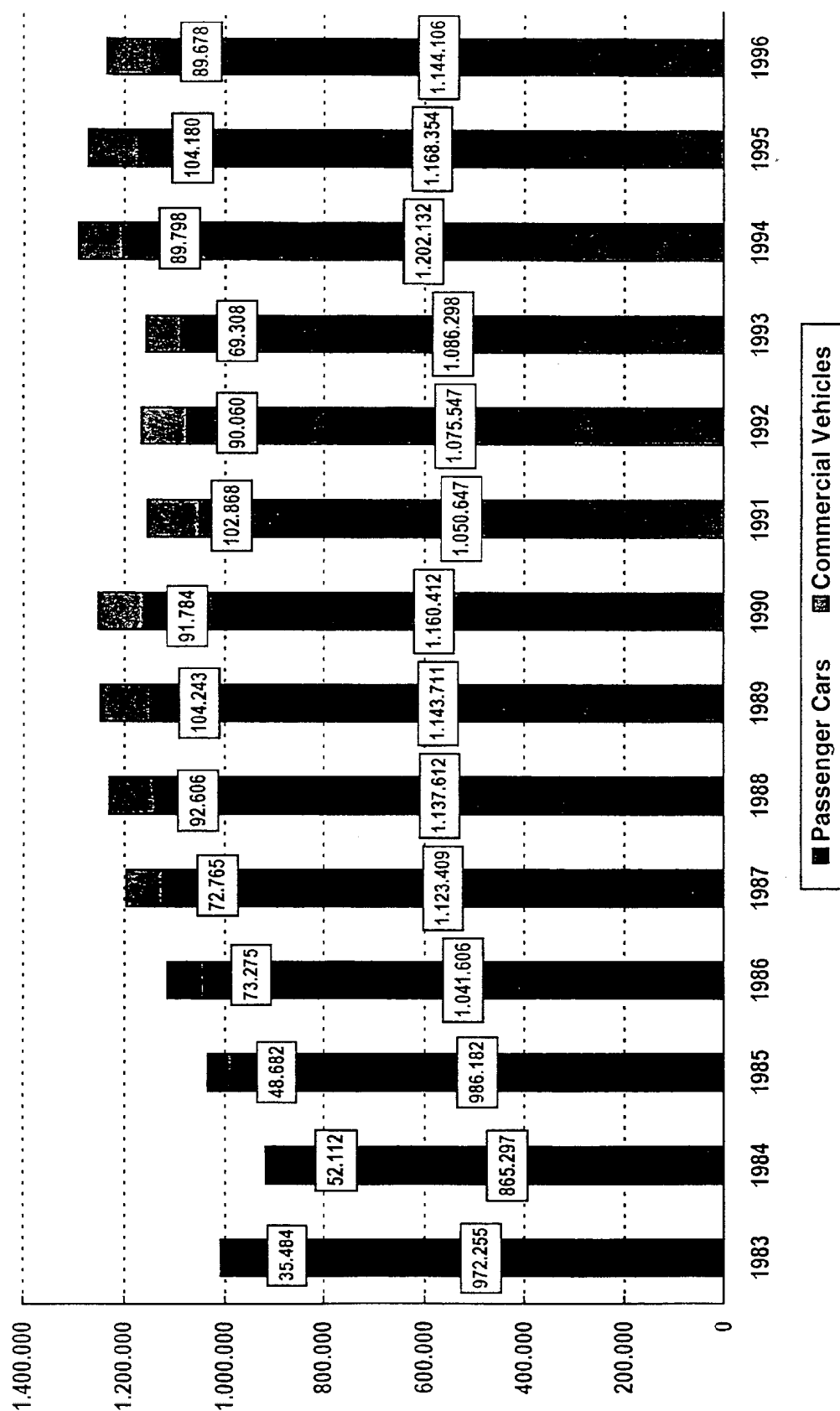
PRODUCTION OF PASSENGER CARS AT THE 5 MANUFACTURERS



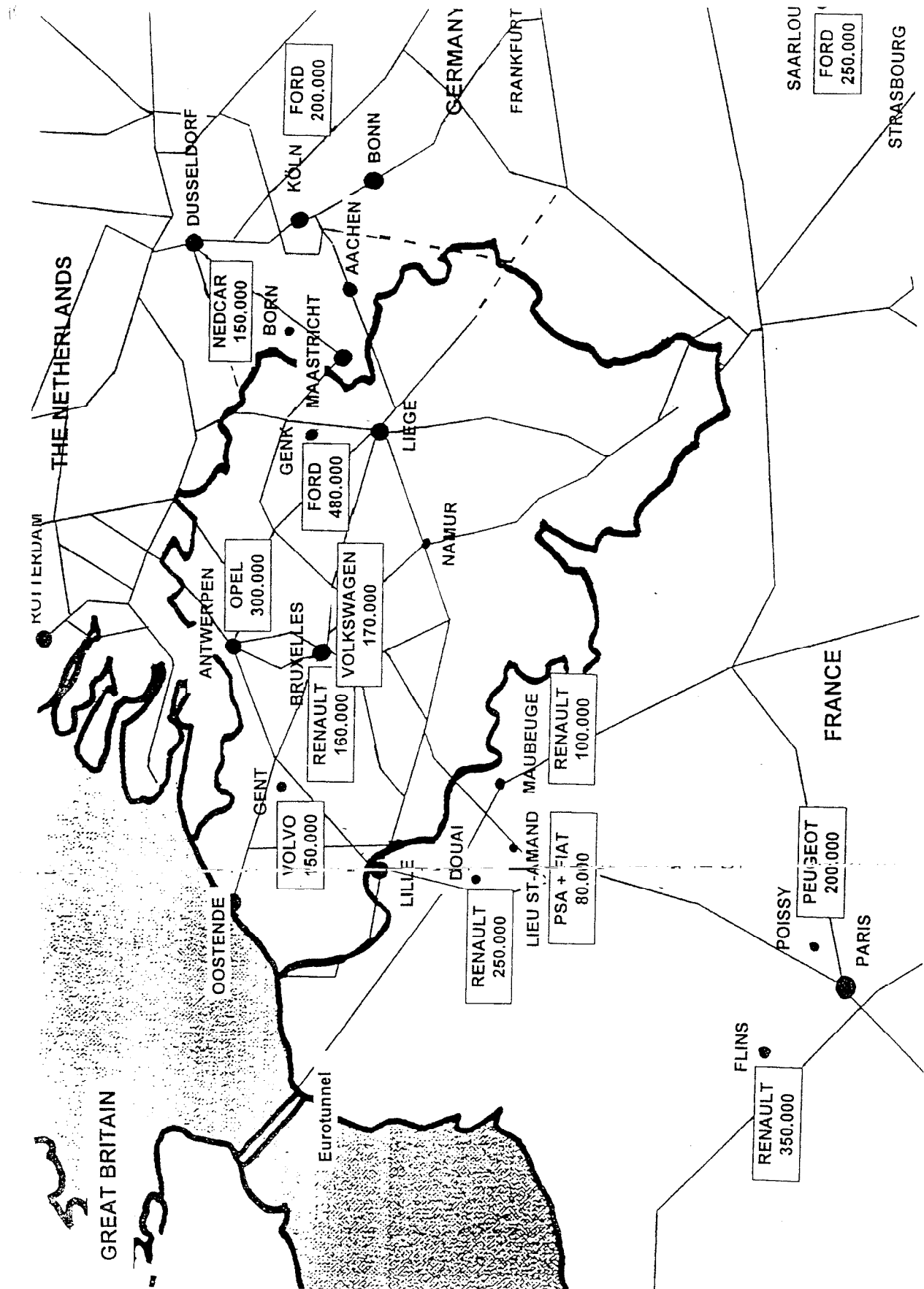
BIJLAGE 2



PRODUCTION/ASSEMBLY OF PASSENGER CARS AND COMMERCIAL VEHICLES IN BELGIUM

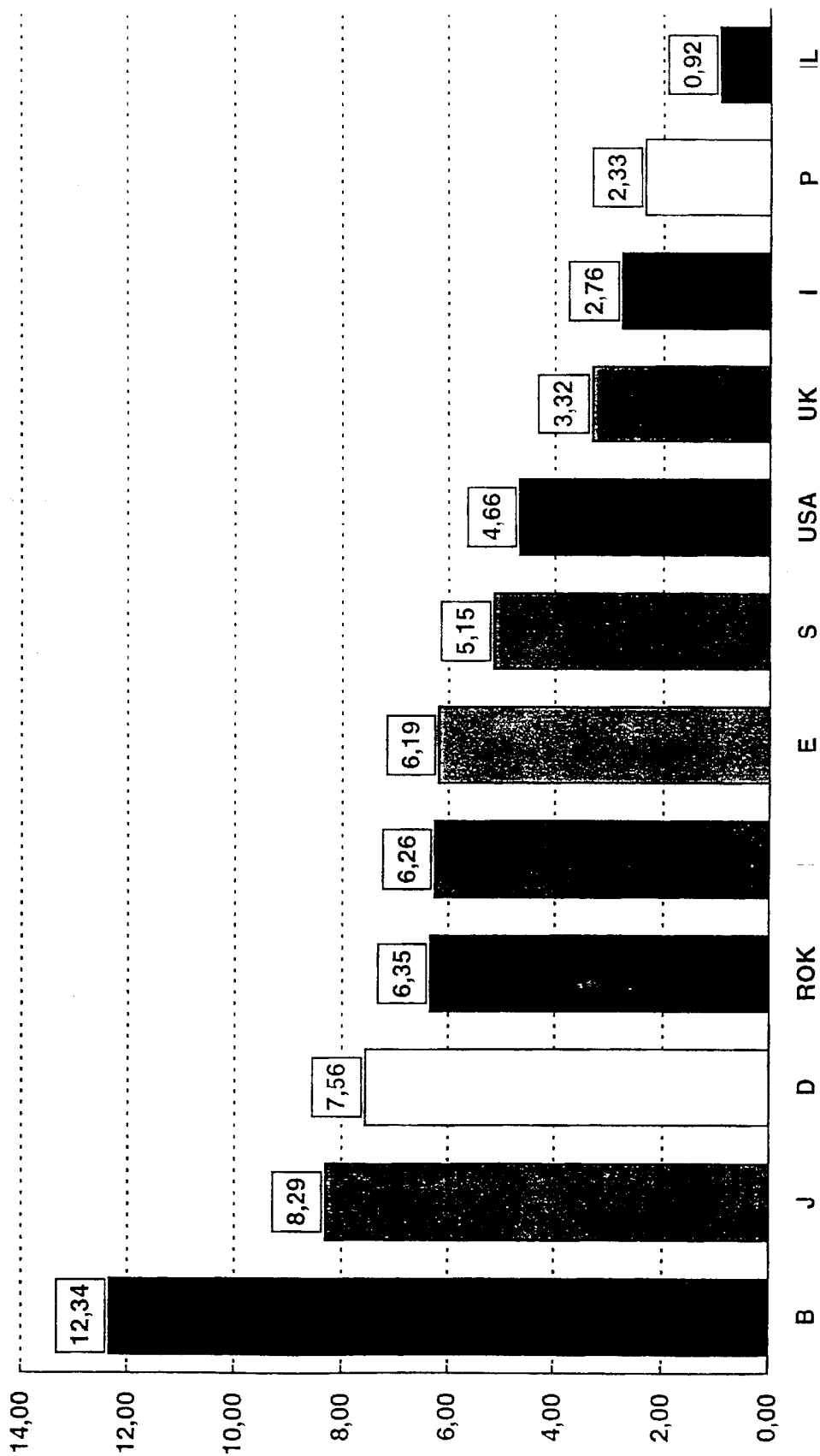


BIJLAGE 3



BIJLAGE 4

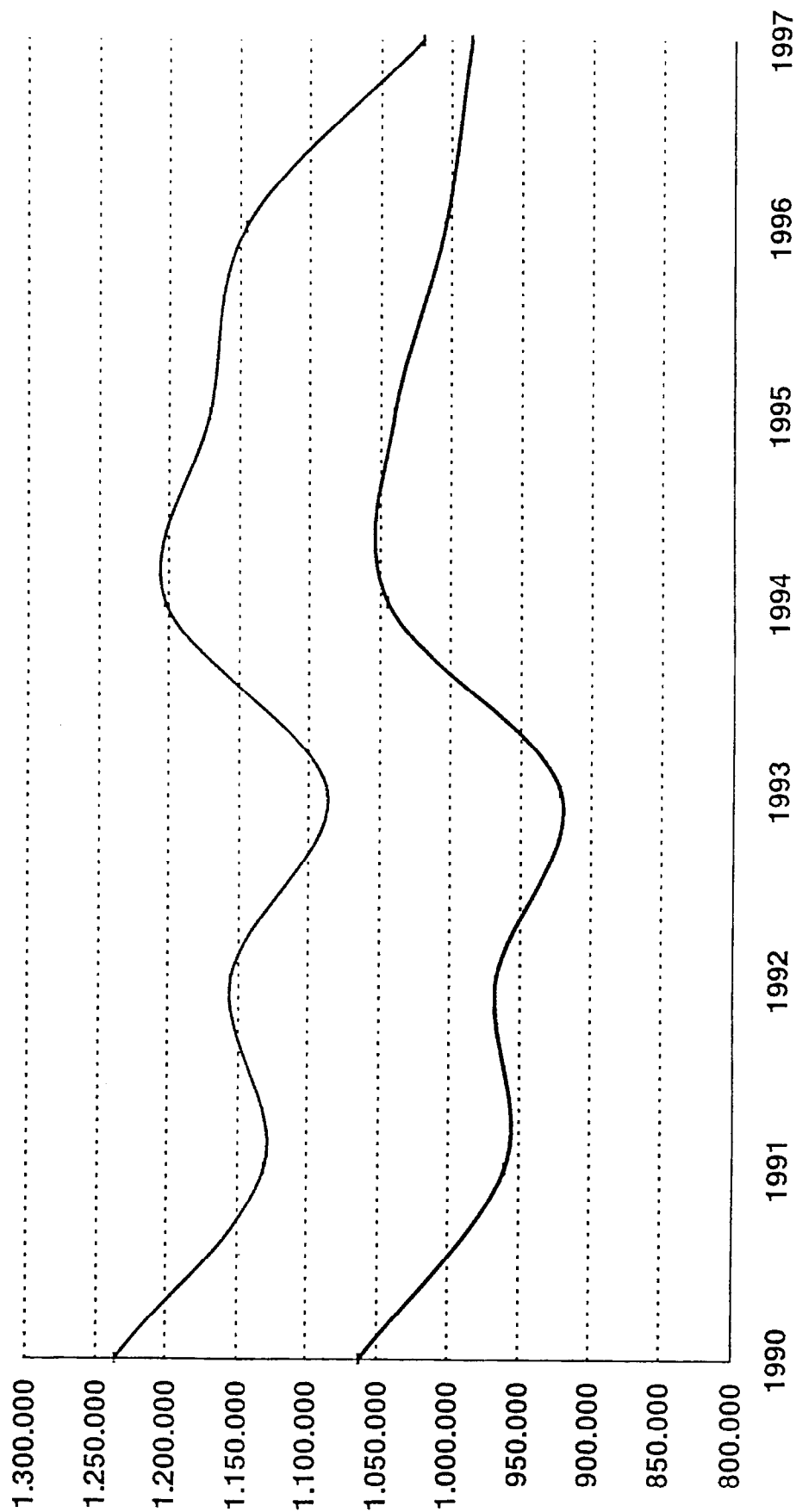
NUMBER OF PASSENGER CARS AND COMMERCIAL VEHICLES
PRODUCED PER 100 INHABITANTS - 1996



BIJLAGE 5



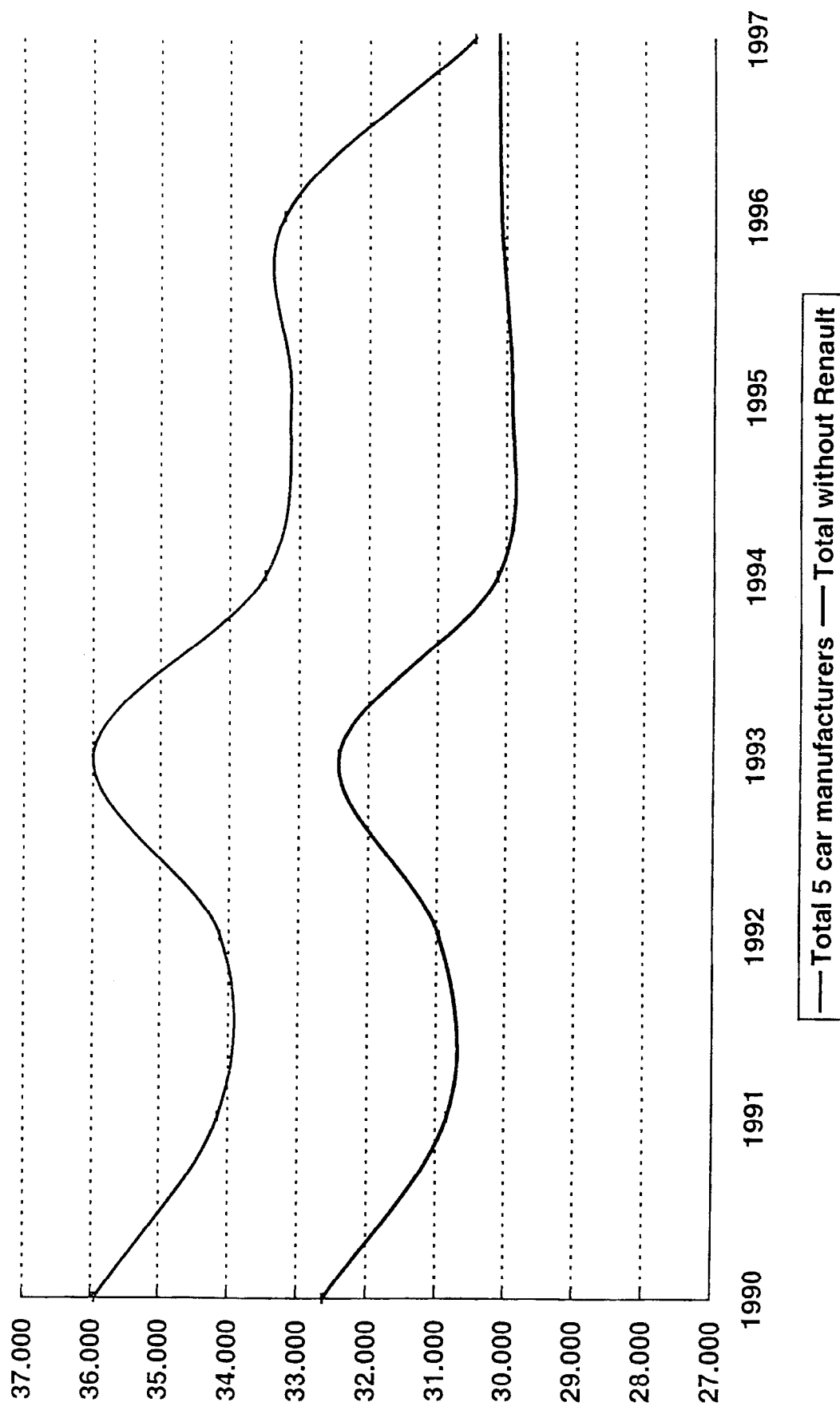
PRODUCTION/ASSEMBLY OF PASSENGER CARS IN BELGIUM



— Total 5 car manufacturers - Total without Renault



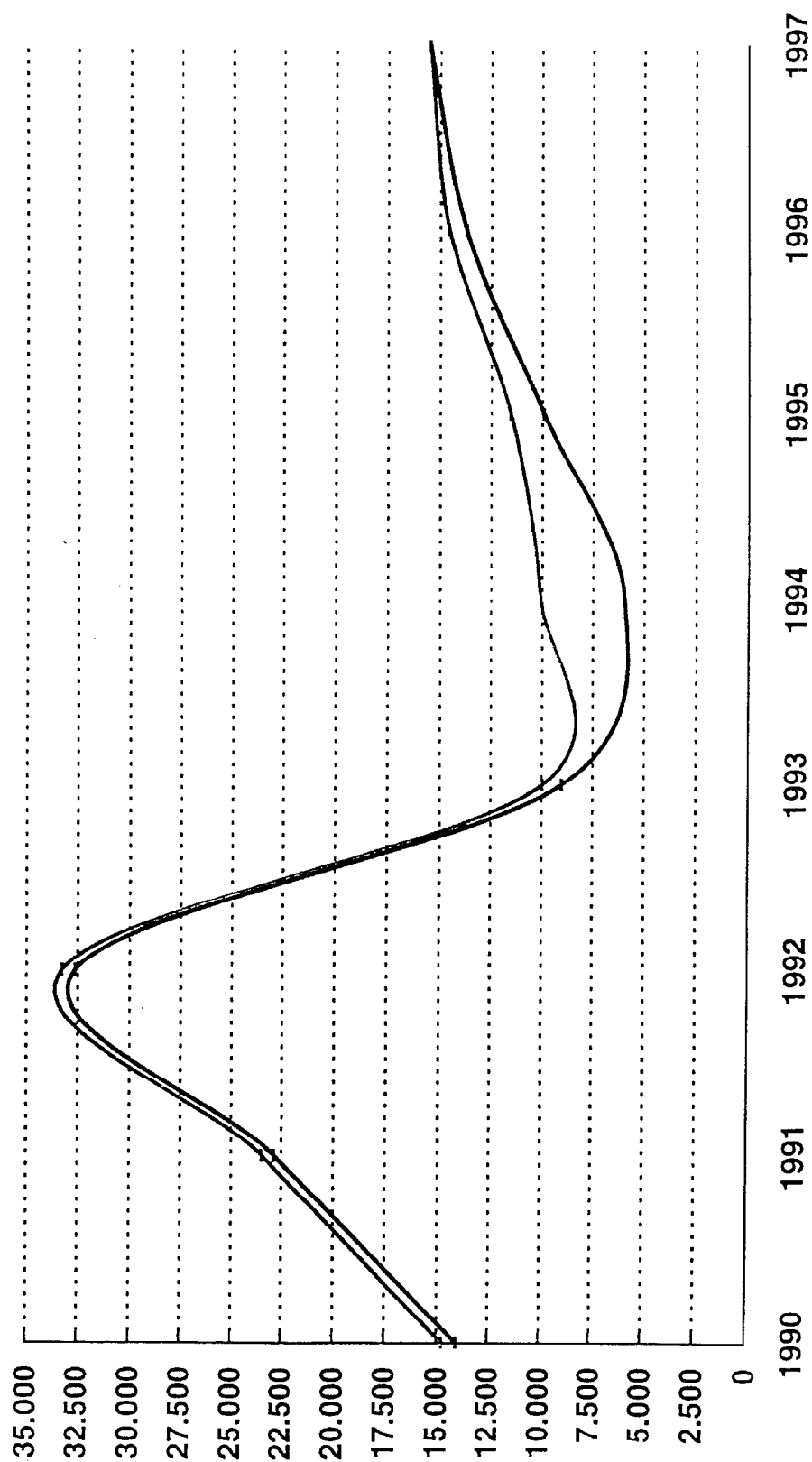
EMPLOYMENT



BIJLAGE 7



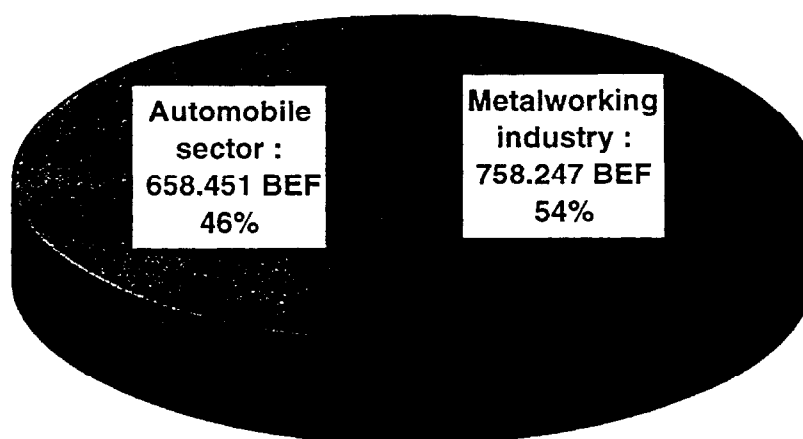
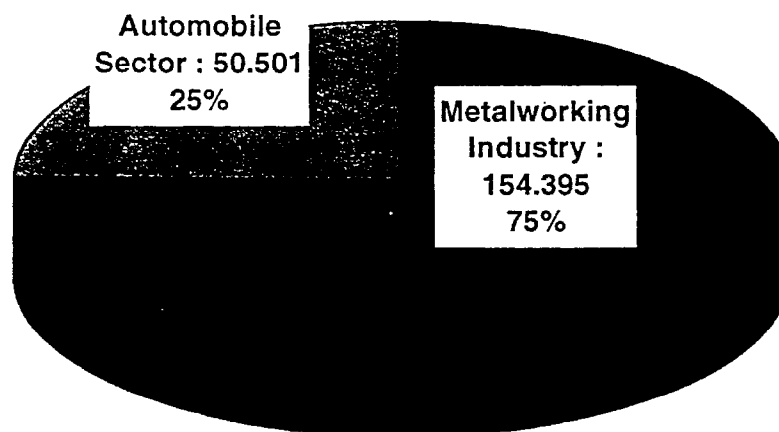
INVESTMENTS - Value x 1.000.000 BEF



— Total 5 car manufacturers — Total without Renault

BIJLAGE 8

FABRIMETAL

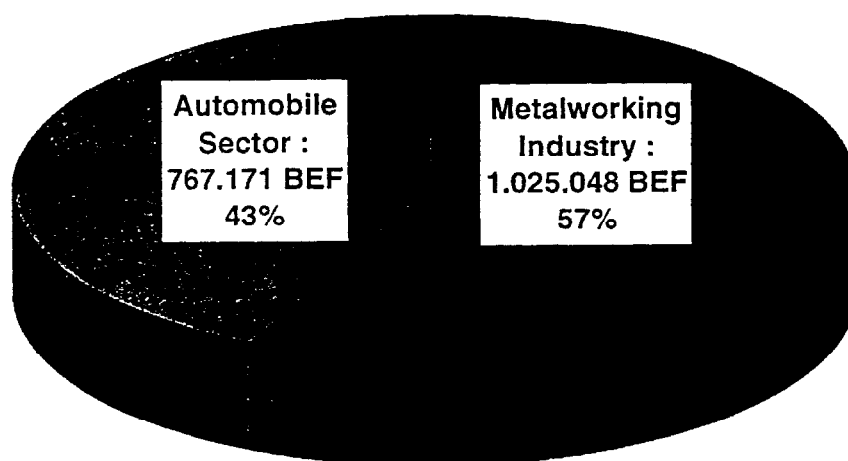
**DELIVERIES 1996 - Value x 1.000.000 BEF****EMPLOYMENT 1996**

BIJLAGE 9

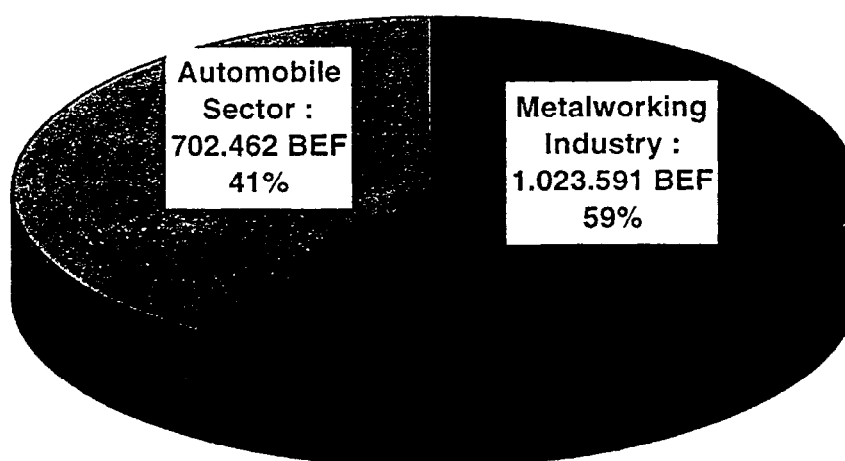
FABRIMETAL



EXPORT 1996 - Value x 1.000.000 BEF

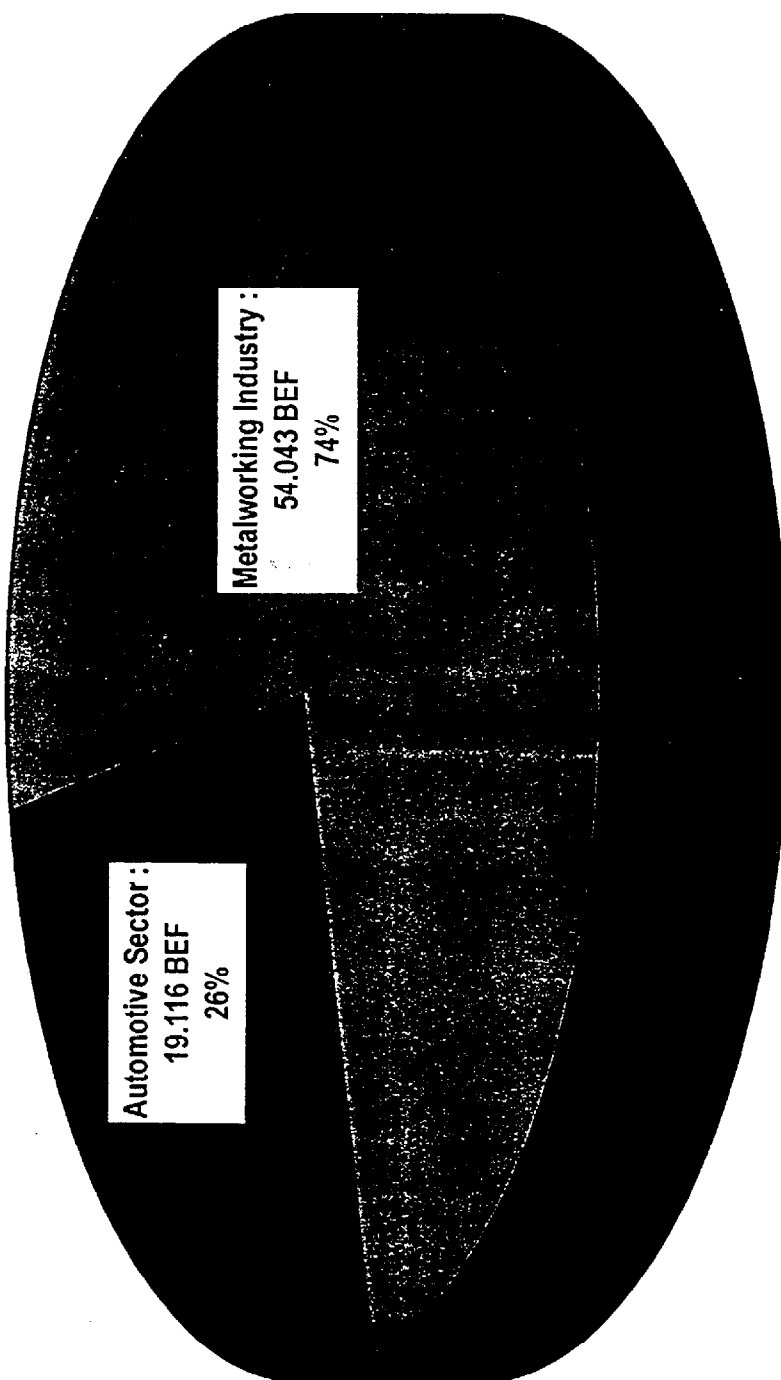


IMPORT 1996 - Value x 1.000.000 BEF



BIJLAGE 10

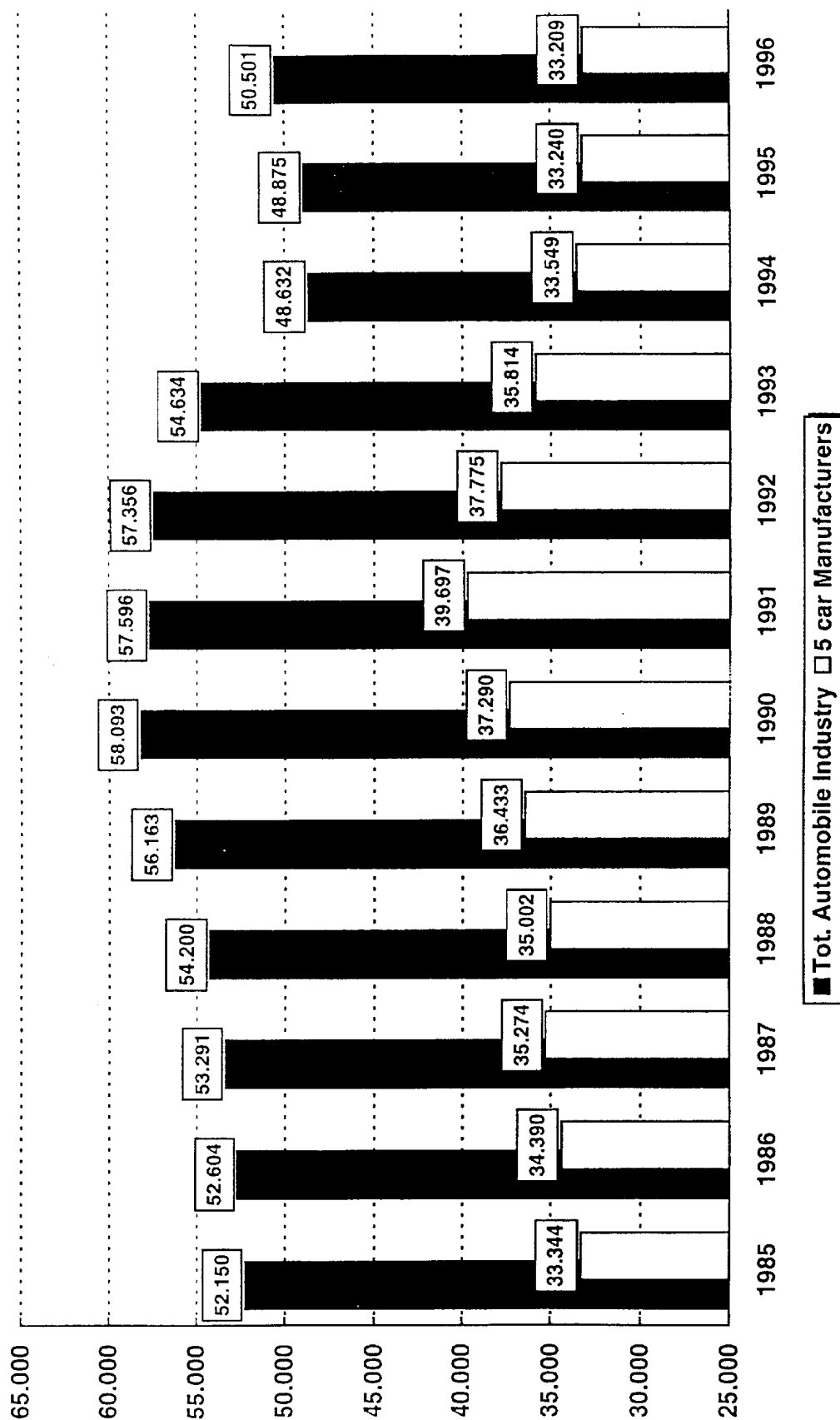
INVESTMENTS 1996 - Value x 1.000.000 BEF



BIJLAGE 11



TOTAL EMPLOYMENT IN THE AUTOMOBILE INDUSTRY IN BELGIUM



II. UITEENZETTING DOOR DE HEER VIC HEYLEN, ANALIST AUTOMOBIELSECTOR*

* De transparanten worden aan de commissieleden overgezonden en liggen voor de andere belangstellenden ter inzage op het commissiesecretariaat.

– Te verwachten evoluties in de automobielsector

De heer Vic Heylen : Ik vertegenwoordig IMO-Leuven, het bedrijf van de universiteit van Leuven, werkzaam als consultants in marketing- en labour-management. Sinds medio 1997 beschikt IMO eveneens over een automobielfdeling, waar studiewerk wordt verricht over de auto-industrie.

Niemand zal ontkennen dat binnen de auto-industrie op dit ogenblik een grote revolutie plaatsvindt. We kennen een hardnekkige trendbreuk binnen de Europese markt, en een massaal overschot aan productiecapaciteit. Daaruit volgt een sterke druk op de prijzen en de rendabiliteit, wat dan weer grondige wijzigingen vereist in het productieproces. Momenteel geldt dat vooral voor de relaties tussen de toelevering en de constructeur, wat een totaal nieuwe situatie schept, met nieuwe uitdagingen en uiteraard ook nieuwe kansen. De vraag rijst hoe een regio als Vlaanderen daarop met zijn competitiviteit kan inspelen en eventueel zijn positie kan verbeteren.

De kernvraag is : wat wordt bedoeld met de automobielsector, vermits dit in Europa immers niet zo heel duidelijk is.

In vergelijking met Amerika of Japan kent Europa immers geen volledig geïntegreerde auto-industrie.

– *De volumeconstructeurs die een volledig gamma aanbieden (Bijlagen 1 en 2)*

Bovenaan vindt men de grote zes : de volumeconstructeurs die een volledig gamma aanbieden. Bij Ford is dat van Fiesta tot Scorpio. Bij Opel van Corsa tot Omega.

Deze categorie maakt ongeveer 60 percent van de totale markt en de totale productie uit. Daarnaast hebben we wat men de independent luxury car producers noemt, het luxesegment. Verder zijn er de sportwagens. De categorie van de independent luxury car producers is typisch voor de Europese markt, en dit fenomeen bestaat noch in Amerika, noch in Japan. Het betreft kleine bedrijven die in opdracht van grote bedrijven kleine series maken. Een andere categorie is deze van de fameuze joint

ventures, Nedcar Volvo, Sevel, de fabriek die samen met Fiat en Peugeot MPV's bouwt in Noord-Frankrijk. Ook bevat ze Auto-Europa, de joint venture tussen Volkswagen en Ford, eveneens voor de productie van MPV's.

Tenslotte dienen nog de bekende transplants vermeld, de Japanse fabrieken in Europa : Nissan, Toyota, Honda, IBC Vehicles en NedCar, die gedeeltelijk functioneert als transplant en werkt voor Volvo.

De problemen situeren zich vooral bij de grote zes, vermits de producenten van luxewagens thans uit de problemen zijn, ingevolge de overname door de grote zes. Jaguar en Saab werden overgenomen door Ford en GM.

Het grootste probleem is dus de ineenstorting van de markt.

– *Europese evolutie van de Personenwagenmarkt sinds 1995 (Bijlage 3)*

– Instorting van de markt – Van groeimarkt naar vervangingsmarkt

Deze grafiek is van 1975, doch indien men verder terug zou gaan, dan merkt men dat sinds de tweede wereldoorlog elk jaar meer wagens werden verkocht dan het jaar ervoor. Deze stijgende trend werd voor de eerste maal even doorbroken in de jaren tachtig, met de oliecrisis. Dat heeft zich onmiddellijk terug hersteld. De verkoop is vervolgens blijven stijgen tot in 1993, met 13,5 miljoen auto's. Dan vond de grote inzinking plaats : op één jaar tijd verloor de Europese markt 16 tot 17 percent. Dat kwam volledig onverwacht. Iedereen ging ervan uit dat de trend minstens zou voortduren tot het jaar 2000.

Het doortrekken van deze curve geeft een cijfer van 16 miljoen auto's. Tot 1995 dachten vele analisten dat de daling een tijdelijk fenomeen was. Dit is niet het geval, vermits men in 1996 hetzelfde punt bereikte als in 1993, wat neerkomt op een tekort van 2 miljoen wagens. Deze evolutie toont nu duidelijk aan dat men thans is terechtgekomen in een cyclische markt, in tegenstelling met de groeimarkt van weleer waarin ieder jaar meer wagens werden verkocht.

Nu evolueren we naar een cyclische markt naar Amerikaans model, wat een zeer belangrijk gegeven is en daarenboven zijn de Europeanen een dergelijke markt niet gewoon. Europa beschikt niet

over de flexibiliteit om te leven met een dergelijke markt, die steeds schommelt tussen 11 miljoen en 14 miljoen wagens en waar er dus regelmatig 3 miljoen wagens verloren gaan. Amerika kan zich beter aanpassen aan deze cyclische markt. Het cijfer van 15 miljoen wagens, indien dit ooit wordt gerealiseerd, zal moeten worden gedeeld met Aziatische nieuwkomers, vermits de Japanners hun marktaandeel zullen opdrijven en Europa zal worden geconfronteerd met nieuwe concurrenten uit Korea en Zuid-Oost-Azië.

De groeimarkt evolueerde naar een vervangingsmarkt, waarbij de aankoop van een wagen binnen een vervangingsmarkt meer onderhevig is aan de conjunctuurschommelingen

Iemand die zijn rijbewijs heeft behaald of zijn positie op de sociale ladder heeft verbeterd, denkt niet na over de vraag of de conjunctuur al dan niet gunstig is. Die koopt een nieuwe auto en bij de vervanging van de wagen wordt rekening gehouden met verschillende factoren als werkloosheid en conjunctuur, waardoor men de aankoop van een wagen veel sneller zal uitstellen. De gemiddelde duurtijd van een wagen bedraagt nu zeven à acht jaar, vroeger was dit zes jaar. Op het dieptepunt van de economische crisis was de gebruiksduur van een wagen 9 jaar.

– *De groei van het wagenpark hangt af van de marktgroei (Bijlagen 4, 5, 6 en 7)*

Als er enkel een vervangingsmarkt is, wordt het park niet groter. Tot in 1988 bedroeg het groeicijfer in België 3,5 percent per jaar, in tegenstelling met vroegere cijfers die hoger lagen. Tijdens de crisisperiode van 1993 bedroeg de groei amper 1,5 percent. We mogen aannemen dat de groei van het park voorlopig is stopgezet, en dat men voor bijna 100 percent is aangewezen op de vervangingsmarkt.

Over de redenen van deze trendbreuk in 1993 zijn de meningen verdeeld. De extrapolatie naar 15 à 16 miljoen wagens was gebaseerd op de densiteit die op dit ogenblik 300 à 400 auto's per duizend inwoners bedraagt, in tegenstelling met de Amerikaanse markt waar dit cijfer schommelt rond 500 wagens. In Europa kwam de groeimarkt tot stilstand en ligt de densiteit thans op ongeveer 400 wagens per duizend inwoners.

Waarom bereiken we die Amerikaanse densiteit niet? Eén van de hoofdredenen is natuurlijk de prijs. De auto's die bij ons worden verkocht, zijn veel duurder dan de Amerikaanse en een Ameri-

kaan kan het zich veel gemakkelijker veroorloven een wagen aan te schaffen. In Europa liggen de nettoprijzen 20 tot 30 percent hoger.

Hierbij dient men nog de taks te rekenen, die schommelt van 21 percent tot 220 percent in Denemarken en Griekenland. Het is logisch dat er een relatie bestaat tussen de groei van het park en de prijs van de auto. In het rijke Denemarken groeit de markt nog amper. In Luxemburg bedraagt de taks 12 percent, en groeit het autopark nog aan met 5 percent.

We kunnen een daling in de groei vaststellen, en de constructeurs ondervinden grote moeilijkheden om auto's te verkopen. Tijdens de crisis van de jaren '30 spoorde de Amerikaanse overheid de mensen aan wagens te kopen via affiches met de boodschap dat de aanschaf van een wagen de werkgelegenheid bevorderde. De situatie is nu anders: de auto wordt niet meer gebruikt als argument om de economie aan te zwengelen.

Eén van de gevolgen van het instorten van de markt is het enorm overschot aan productiecapaciteit en niemand weet hoe groot deze overcapaciteit is. Een aantal jaren geleden liet de Europese Commissie hierover een studie maken en de cijfers hiervan zijn frappant: er is een capaciteit van ongeveer 18 miljoen wagens, terwijl de markt er 13 à 14 miljoen aankan. Met het verschil tussen export en import bleef er in 1995 een overschot van 5 miljoen auto's. De vooruitzichten voor het jaar 2000 zijn ongeveer hetzelfde en door de huidige kennis en de verwachte Japanse investeringen zal de situatie nog ernstiger worden, wat spanningen veroorzaakt op de markt waardoor de prijzen onder zware druk komen te liggen.

Dat is echter niet het enige probleem. Men zou de capaciteit kunnen aanpassen aan de cyclische markt, maar hierbij moet men rekening houden met de overmoed van de constructeurs. De verschillende merken overschatten hun marktaandeel en hun vooruitzichten voor het jaar 2000.

De som van de projecties van alle constructeurs is 128 percent marktaandeel en de productieplanning wordt hierop ingesteld. Een andere reden is de herstructurering van de markt. Op dit ogenblik zijn grote wagens niet meer in trek, maar vraagt men naar kleinere modellen.

Daarenboven zijn er door de Europese Commissie reglementeringen aangekondigd teneinde structureel in te grijpen op het verbruik en de taxatieregeling vast te leggen in functie van de grootte van de

auto, waardoor merken als BMW en Mercedes in paniek zijn geraakt, vermits deze merken vooral grote auto's produceren.

– *Overzicht van de productie per klasse (Bijlage 8)*

Mercedes hoopt op ongeveer dezelfde cijfers voor de C-klasse, wat meer voor de E-klasse, en een stagnering voor de S-klasse. Van de SL-klasse is niet veel te verwachten. Daarom beweegt Mercedes zich naar een kleiner segment : SKL, MPV, A-klasse, M-klasse, Smart. Mercedes heeft een productiecapaciteit van 1,2 miljoen auto's tegen het jaar 2000. Ook BMW springt in het water. Zo werd Rover aangekocht. BMW houdt zo een capaciteit in leven die anders zou verdwijnen. In totaal levert dit 1 miljoen auto's op : 500.000 van Rover plus 500.000 van BMW.

Een historisch element dient eveneens vermeld. In de jaren tachtig waren vijf merken virtueel failliet : Renault, Seat, Leyland, Rover, Alfa Romeo. Dertig jaar aan één stuk had men verlies geleden. Deze merken zijn in leven gehouden door staatshulp en dit zou door de nieuwe Europese reglementering niet langer mogelijk zijn. Men zou aldus evenmin zijn geconfronteerd met het probleem van de overcapaciteit noch met de dramatische sluiting van Renault-Vilvoorde.

– *Neerwaartse spiraal (Bijlage 9)*

Wat zijn de gevolgen van de combinatie van aanvankelijk hoge prijzen met een dalende verkoop, een capaciteitsoverschot, een druk op de prijzen en op de winstmarges ? De noodzaak rijst om kosten te drukken, wat leidt tot een verlies van werkplaatsen, wat vervolgens weer resulteert in dalende verkoopcijfers, waardoor men terechtkomt in een gevaarlijke neerwaartse spiraal en de auto-industrie niet langer meetelt als economische factor.

– *Winstratio VIA (Bijlage 10)*

Het marktonderzoek met betrekking tot de Amerikaanse cyclische markt, bemoeilijkt de analyses in de veronderstelling dat de markt is verzadigd. De Amerikaanse markt is cyclisch gedurende de laatste dertig jaar, met cycli van tien jaar. De beschikbare statistische gegevens gaan terug tot 1975.

De verkoopcijfers gaan van tien miljoen naar zestien miljoen, en terug. Voor de Amerikaanse constructeurs en later ook voor onze constructeurs is het moeilijk om tijdens de neerwaartse fase geld te verdienen en de winst op de omzet in deze neerwaartse fase is – 4 percent, tijdens de opgaande

fase + 4 percent, met een enkele uitschieter in 1993 met – 12 percent, toen GM en Ford door de regering verplicht werden hun pensioenfondsen aan te vullen.

Het heeft geen zin heeft om nog langer jaartallen met elkaar te vergelijken, men moet de totale cyclus bekijken. De Amerikanen zijn reeds tevreden als ze over een cyclus van tien jaar winst maken en met dit beginsel is men in Europa nog niet vertrouwd.

Indien de Europese markt een parallelle evolutie als de Amerikaanse markt zou kennen, zal men ook in Europa tevreden zijn wanneer men binnen één cyclus winst kan realiseren, wat erop neer komt dat de druk op de constructeurs om de rentabiliteit te waarborgen zeer groot wordt en op dit ogenblik is deze nagenoeg nihil op de Europese markt.

– *Evolutie Productiekosten (Bijlage 11)*

De kernvragen die men dient te stellen zijn : wat doet de industrie en hoe kan bijvoorbeeld een regio hierop inspelen ? De verdeling van de productiekosten was vroeger 50 percent aankopen, 35 percent vaste kosten en 15 percent loonkosten. In een cyclische markt vormen de vaste kosten het grote probleem. De variabele kosten kan men aanpassen aan de markt, maar de vaste kosten blijven.

De industrie heeft nu een zeer groot probleem, want de rendabiliteit is nagenoeg nul. Het eenvoudigste dat men kan doen, is het omzetten van de vaste kosten in variabele kosten. Men wil meer aankopen bij de toeleveranciers : de aankopen vertegenwoordigen dan 65 percent. Investerings in het ontwikkelen van onderdelen worden dan doorgeschoven naar de toeleveranciers, waardoor de vaste kosten thans worden verminderd met 23 percent op dezelfde wijze : door steeds meer door te schuiven, wat automatisch neer komt op een inkrimping van het aandeel van de loonkost van 15 tot 12 percent.

Op dit aandeel van de loonkosten mag men zich echter niet blindstaren, vermits in deze 15 percent eveneens de loonkost van de assembleur is ingecalculeerd. Wat het cijfer van 50 percent van de toeleveranciers betreft, dient opgemerkt dat hier ook nog de loonkosten in zijn opgenomen en hierover zijn niet veel cijfergegevens beschikbaar, maar ze liggen vermoedelijk hoger dan bij het assemblagebedrijf.

De constructeur wil dus meer doorschuiven naar de toeleverancier en zijn vaste kosten verminderen

via de modulaire assemblage, wat inhoudt dat de constructeur een onderdeel laat produceren door een ander bedrijf dat op zijn beurt zelf de contacten legt met de producenten van kleinere onderdelen.

De Fordfabriek hanteert het principe van modulaire assemblage met de bumper, een tamelijk eenvoudig onderdeel dat echter toch nog uit dertig tot veertig onderdelen bestaat en dat wordt geleverd door Katoennatie, en in dit geval spreekt men over “in line sequency” met de auto op de band.

Katoennatie levert de juiste bumper met de eigenschappen die nodig zijn voor de wagen die op de productielijn aan de beurt is. Een dergelijke productiemethode heeft op het eerste gezicht weinig zin, vermits men zich kan afvragen welk voordeel de constructeur heeft om werk, dat hij zelf kan doen, te laten verrichten door iemand anders.

Katoennatie moet immers ook investeren in een gebouw en dergelijke meer. De voordelen liggen echter voor de hand en het past in de strategie om de vaste kosten zoveel mogelijk te verminderen.

De vrijgekomen vloeroppervlakte kan bij voorbeeld gebruikt worden voor andere doeleinden en de loonkosten bij de toeleverancier liggen later dan die bij de constructeur.

Een typisch voorbeeld daarvan is de zetelproductie. De risico's en de vaste kosten worden verschoven naar Katoennatie. Men kan naar wens het aantal te leveren bumpers of zetels aanpassen aan de behoeften. Het risico wordt gedragen door Katoennatie. Een ander goed voorbeeld is dat van de wielen en banden. Een kleinere producent van banden krijgt de wielen en legt er zelf de banden op.

Een tweede methode is de systeemlevering. Vroeger ontwikkelde de constructeur alles zelf. De kleinste onderdelen werden gekocht bij een producent en ze werden gemonteerd en getest door de constructeur zelf. Nu wordt aan de leverancier gevraagd om een aantal complete sets per jaar te leveren.

Daarbij is de toeleverancier bij voorkeur gevestigd in de nabijheid van de fabriek, zodat er kan worden geleverd zonder bijkomende kosten. Die tendens tekent zich duidelijk af, ook bij de diensten. Het reinigen van de spuitinstallatie en de catering worden nu bijvoorbeeld uitbesteed om zoveel mogelijk risico's weg te nemen bij het assemblagebedrijf.

Het assemblagebedrijf wil ook de prijzen drukken. Hier doet zich een eigenaardig fenomeen voor. De toeleveranciers staan door dit systeem al twee of drie jaar onder druk. Men zou denken dat zij op hun beurt overkop dreigen te gaan, maar de winstmarges van de toeleveranciers liggen veel hoger dan die van het assemblagebedrijf, dat met geluk nog een winst van 0,5 percent kan maken. Bij de toeleveranciers is de winstmarge 6 tot 9 percent. De toeleveranciers kunnen dus veel sneller op de nieuwe situatie inspelen dan de constructeur ooit had gedacht.

De trends die zich voordoen bij de toeleveringsindustrie zijn het gevolg van de nieuwe situatie. Plastic Omnium is specialist in het maken van instrumentenborden. Valeo is specialist in airconditioningssystemen en instrumenten. Deze twee fabrikanten vormen samen een maatschappij, brengen het instrumentenbord en de instrumenten samen en leveren een afgewerkt instrumentenbord af aan de constructeur.

Een tweede logische stap is dat de constructeurs de toelevering willen krijgen in de lijn van hun fabriek. Leveren in sequentie van de lijn kan men niet doen want dan ontstaat er een file. Daarom ontstaan nu toeleveringsparken. Loonkosten spelen nog steeds een rol, maar de competitiviteit en de strategische positie van een fabriek worden nu meer bepaald door de aanwezigheid van een toeleveringspark.

De grote concurrent van de Opel Astra bijvoorbeeld is niet Ford, maar de Opelvestiging in Engeland die ook Astra's produceert. Het verschil in loonkost, naast de transportkosten over het Kanaal waren destijds belangrijke concurrentiefactoren en de transportkosten waren in zekere zin een compensatie voor de lagere loonkosten in Engeland. Thans wordt de nieuwe Astra geproduceerd in Antwerpen, tegen een lager ritme weliswaar (100.000 stuks minder per jaar) dan hetgeen werd verwacht. Er wordt reeds onderzoek verricht naar het volgende Astramodel dat zou worden gelanceerd in 2005.

Ford beschikt thans over een supplierspark met 26 verschillende subsystemen in de nabijheid van de fabriek en leveringen via transportbanden, wat het gebruik van vrachtwagens overbodig maakt, wat neerkomt op een investering van 1,2 miljard frank die bijdraagt tot een capaciteitsverhoging met 100.000 auto's. Bij de beslissing over de volgende Astra zal worden gewezen op dat prachtige toeleveringspark, maar de loonhandicap blijft en wordt vaak vergeten, omwille van de enorme verschillen

in de kosten van toeleveringen uit suppliersparken. Een voorbeeld is het supplierspark van Ford Escort : dat bespaart 5 miljoen vrachtwagenkilometers per jaar. Problemen als vervoer en trafiek zijn hier buiten beschouwing gelaten. Het aantal werknemers bedraagt daar slechts 800, en toch worden er elke dag via transportbanden 58.000 onderdelen geleverd.

– *Smart-fabriek en Smart-financiering (Bijlagen 12, 13 en 14)*

Nog een positief element is de Europese steunreglementering, wat een geweldige troef is en de aanmaak-fabriek van Smart is hiervan een goed voorbeeld.

De Europese Commissie vraagt zich natuurlijk af of die subsidies voor toeleveringsparken wel degelijk naar de toeleveringsparken gaan of eerder worden toegekend voor de assemblageactiviteiten. Daarenboven mangelt het op dit ogenblik aan enige reglementering inzake de toekenning van staatssteun aan toeleveringsfabrieken.

Wat impliceert dit voor een regio zoals Vlaanderen, waar een recordaantal auto's per inwoner worden geassembleerd ? Nergens ter wereld is er een dergelijke hoge concentratie van fabrieken. Welke strategie dient men te volgen ?

Men kan in de nabijheid van elke fabriek een supplierspark neerzetten, of men kan zorgen voor één centraal supplierspark en in het laatste geval bedraagt de afstand tot enkele fabrieken wel 50 tot 100 kilometer. De voordelen voor de zetelfabrikant zijn groot en de aantrekkingskracht van buitenlandse investeerders voor een supplierspark mag niet worden onderschat.

In dit supplierspark kan men tevens een bedrijvencentrum inplanten voor gemeenschappelijk onderzoek en ontwikkeling. Op dit ogenblik werken alle KMO's afzonderlijk en deze fragmentaire aanpak vergt grote investeringen. Laserlassen in een bedrijvencentrum met 8 KMO's die laserlassen gebruiken, wordt een zeer betaalbare keuze. Het betreft bestaande fabrieken die worden voorzien van suppliersparken, en hoe de toekomst eruit zal zien blijft een open vraag. Een mooi voorbeeld van een dergelijke toekomstfabriek is de Franse ambachtfabriek waar de kleine Mercedes Smart wordt gebouwd. Een van de kenmerken van Smart is de vermindering of eliminatie van risico's voor de toeleverancier.

De fabriek wordt in het midden gevormd door een kruis, waar Mercedes alle modules verzamelt die worden geleverd door de assembleurs en het aantal werkuren dat Mercedes nog in die assemblage investeert is zeer gering, alle risico's worden gedragen door de assembleurs en toeleveranciers in de nabijheid van de fabriek. Dit is voor Mercedes een groot risicoproject. Het is de vraag wie opdraait voor de kosten als er iets misgaat.

Dit blijkt uit de transparant 'Smart'. De rode lijn staat voor de weg die de auto in het raderwerk volgt en de vierkante blokken stellen de toeleveranciers voor. Alle onderdelen worden toegeleverd aan Mercedes en de inkrimping van het risico is essentieel, vermits het hier de inbreng betreft van de persoon die de Swatch-horloges produceert in Zwitserland.

Dit project wordt gesteund door een internationaal bankenconsortium en de Franse staat. Ik wil hiermee alleen maar aantonen dat het vermijden van risico de belangrijkste factor is geworden voor de industrialisering in Vlaanderen.

Wat de zes concentraties in België betreft, vraag ik mij af of dit niet teveel van het goede is. Tot in 1982 was de situatie in België goed en elk van de zes concentraties beschikte over 15 percent van macht, zolang dit evenwicht werd gerespecteerd was er weinig risico dat één van hen uit de boot viel.

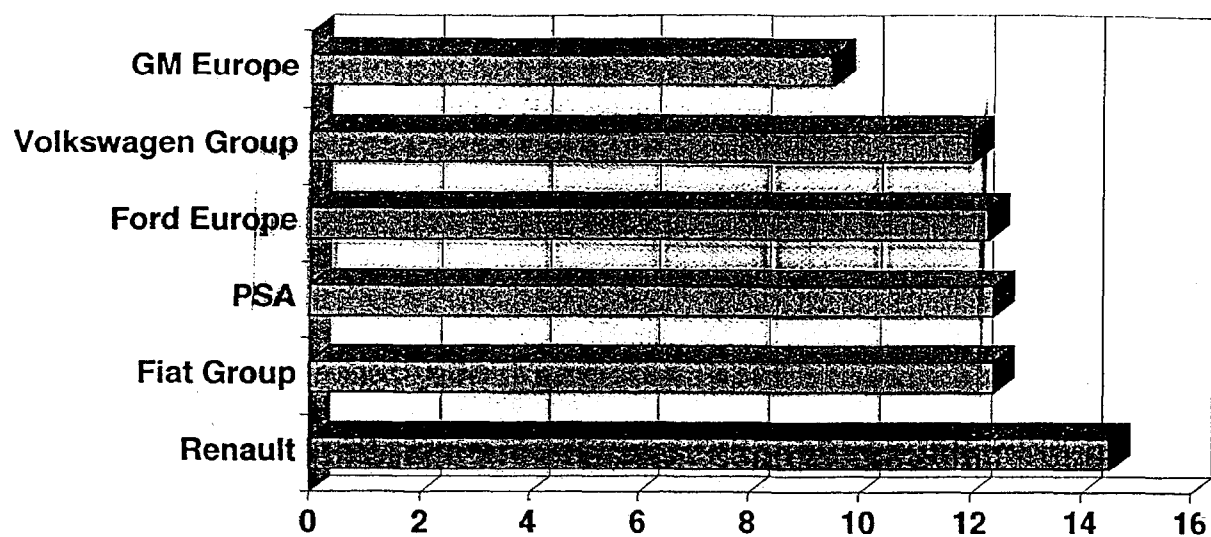
In 1982 is de koek nog min of meer gelijk verdeeld, met een uitschieter van Renault met 14 percent en een achterstand van GM. Echte spanningen werden niet genoteerd. Ongeveer 15 jaar later is Renault teruggevallen naar 10 percent en veroverde Volkswagen 18 percent. Er is een verscherpte concurrentieslag aan de gang en de kans dat één van de zes uit de boot valt is veel groter.

BIJLAGEN

- Bijlagen 1 en 2 De volumeconstructeurs die een volledig gamma aanbieden
- Bijlage 3 Europese evolutie van de personenwagenmarkt sinds 1975
- Bijlagen 4 tot 7 De groei van het wagenpark hangt af van de marktgroei
- Bijlage 8 Overzicht van de productie per klasse
- Bijlage 9 Neerwaartse spiraal
- Bijlage 10 Winstratio VIA
- Bijlage 11 Evolutie productiekosten
- Bijlagen 12 tot 14 Smart-fabriek en Smart-financiering

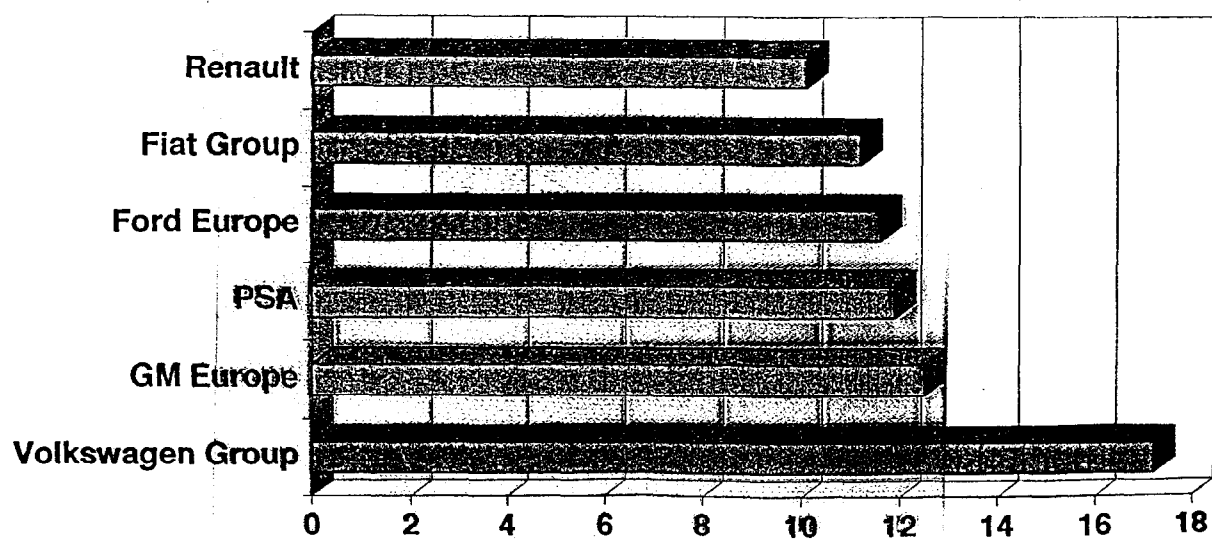
BIJLAGE 1

1982



stat970712

1996



stat970712

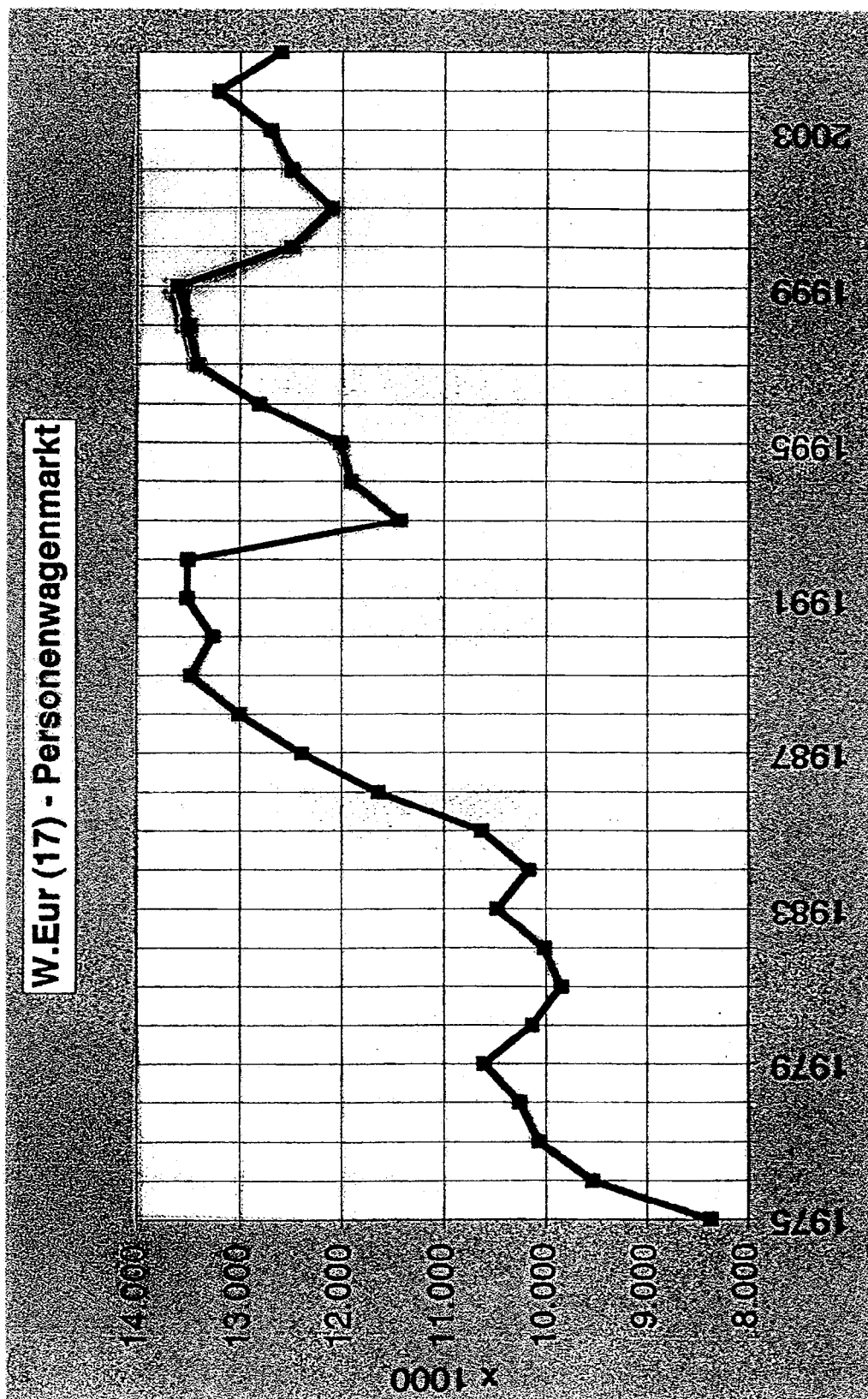
BIJLAGE 2



Volume Producers	1995 Productions	1995 Capacity	
VW Group	2.131.700		
Volkswagen, Audi, Seat			
Fiat Group	1.343.590		
Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Ferrari, Maserati			
Ford of Europe	1.599.534		
Ford, Jaguar, Aston Martin			
GM Europe	1.765.175		
Opel, Vauxhall, IBC, Saab			
PSA	1.658.356		
Peugeot, Citroën			
Renault	1.114.224		
Total	9.912.579	76,93%	13.570.085
Independent Luxury Car Producers			
BMW	1.060.000		
Mercedes	594.910		
Volvo	276.400		
Rolls Royce	1.466		
Total	1.932.776	15,00%	2.474.500
Sports Car Producers			
Porsche	15.267		
Lotus	843		
Lamborghini	346		
Bugatti	40		
Total	16.496	0,13%	54.250
Assemblers			
Valmet	21.415		
Steyr Daimler Puch	59.420		
Matra	47.955		
Karmann	47.334		
Santana	25.848		
Piaggio	13.582		
Bertone	23.644		
Heuliez	21.043		
Ica Maggiore	14.988		
Total	276.829	2,14%	587.273
Others			
Nedcar (Volvo)	79.000		
Sevel	41.220		
AutocEuropa	36.700		
Total	156.920	1,53%	450.000
Transplants			
Nissan	313.521		
Toyota	223.410		
Honda	211.156		
IBC Vehicles	26.550		
Nedcar (Mitsubishi)	21.000		
Total	895.637	4,97%	951.200
Total Western Europe	12.885.510		18.087.308

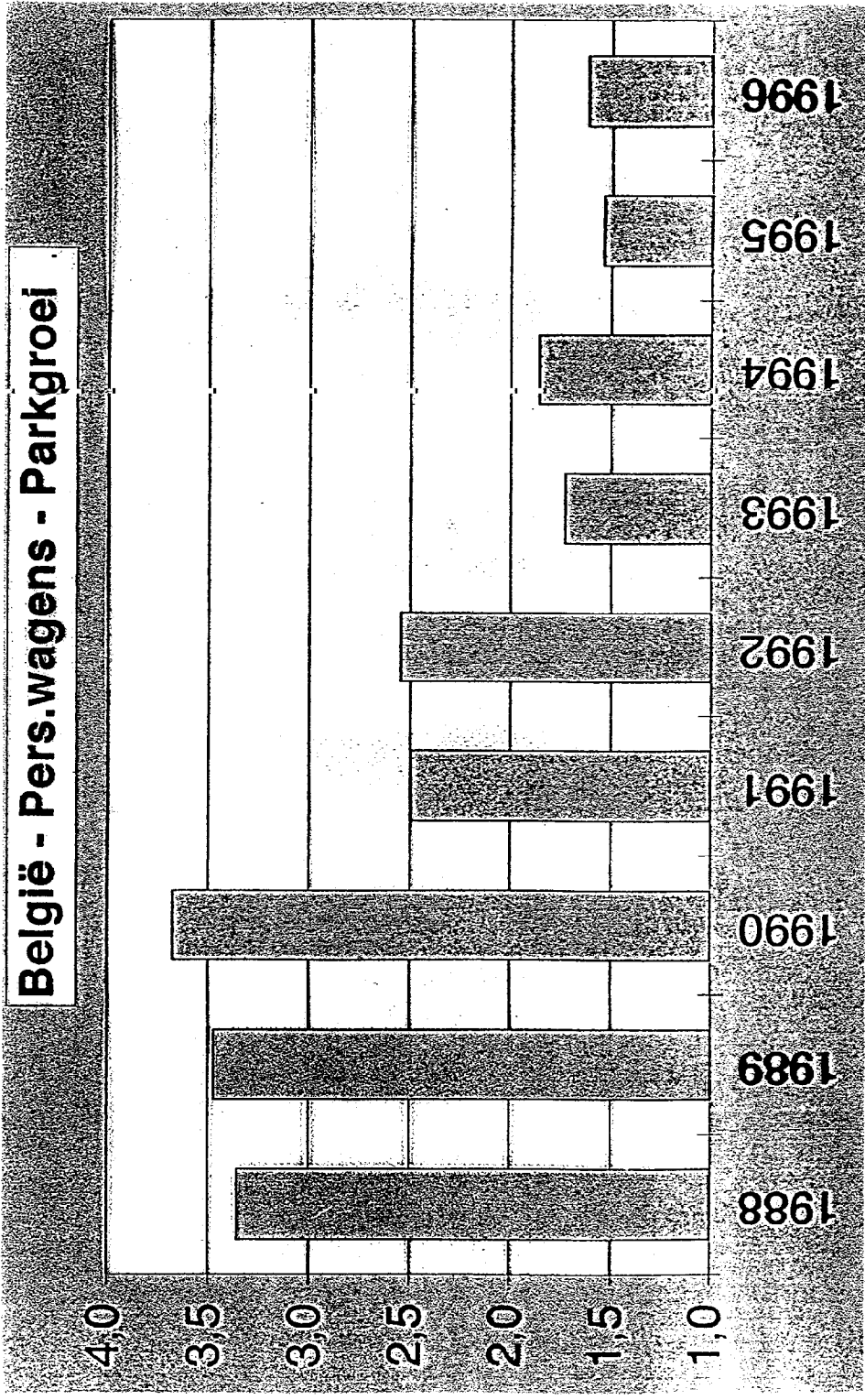
BIJLAGE 3

i.m.o.
LEUVEN



BIJLAGE 4

i.m.o.
LEUVEN

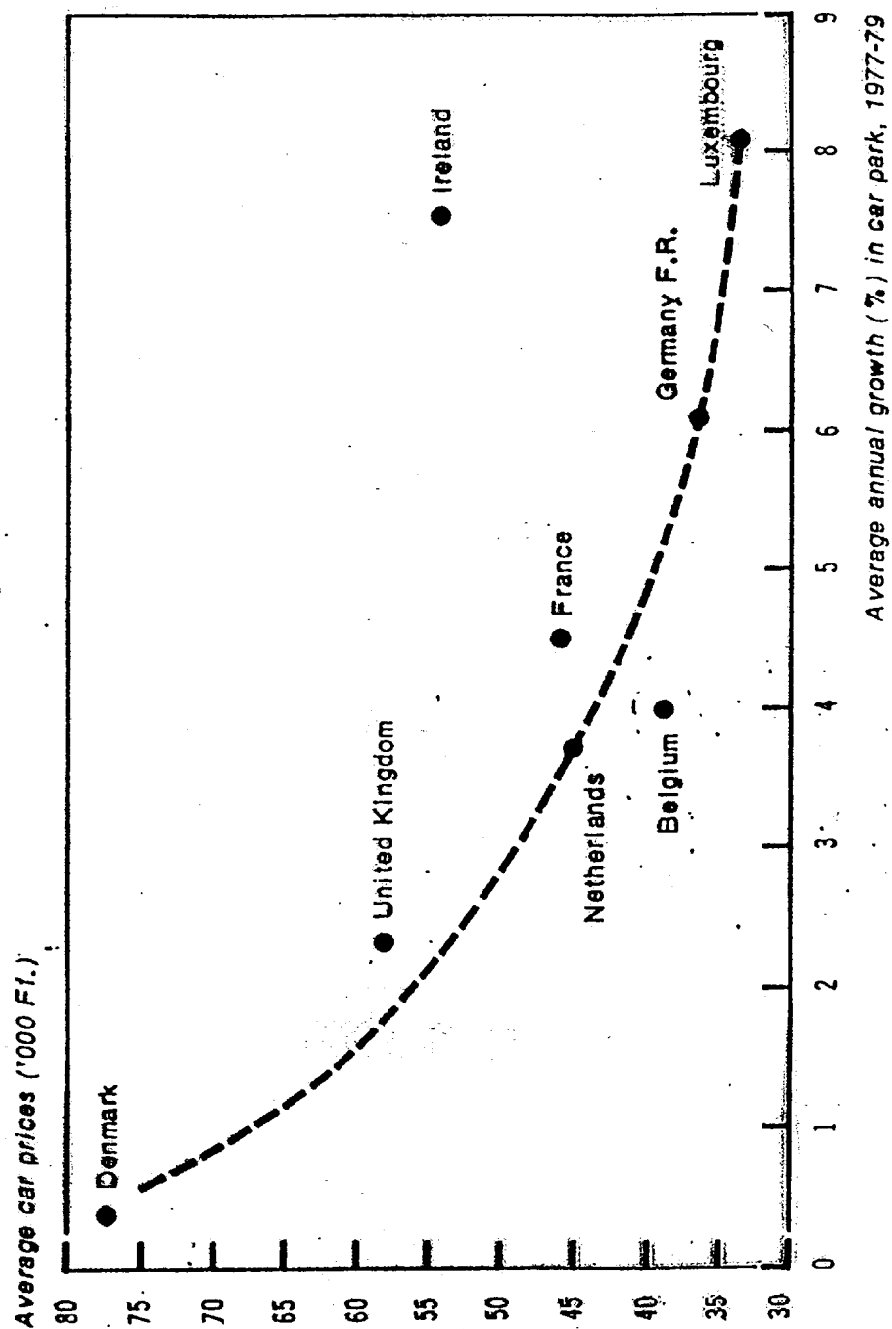


BIJLAGE 5

i.m.o.

LEUVEN

**RELATIONSHIP BETWEEN NEW VEHICLE PRICES
AND GROWTH IN CAR PARK**



BIJLAGE 6

page 28

5.4 Overall Balance

West-European Passenger Car Market
(EU 15)

Total Production Capacity Excess

	1994	2000
Production Capacity	18,087,308	19,087,000
Domestic Demand		
Passenger Cars	11,919,293	13,319,000
Car Derived Vans	263,003	281,000
Total	12,182,296	13,600,000
Imports from:		
Japan	654,480	800,000
USA	96,357	140,000
Brasil	21,990	30,000
Eastern Europe	304,005	460,000
Korea	101,191	300,000
Others	123,686	200,000
Total Imports	1,301,709	1,930,000
Exports to:		
Japan	187,309	280,000
USA	276,376	320,000
Brasil	113,491	57,000
Asia (Excl. Japan)	251,894	320,000
Others	1,275,482	1,400,000
Total Exports	2,104,552	2,377,000
Trade Balance	802,843	447,000
Total Excess	5,102,169	5,040,000

analyse auto

BIJLAGE 7

i.m.o.

LEUVEN

VOLKSWAGEN	17
PSA	16
GM EUROPE	16
FIAT	15
FORD	14
RENAULT	14
JAPAN	14
BMW	7
MERCEDES	6
VOLVO	4
KOREA	3
CHRYSLER	1,6
TOTAAL	128

BIJLAGE 8

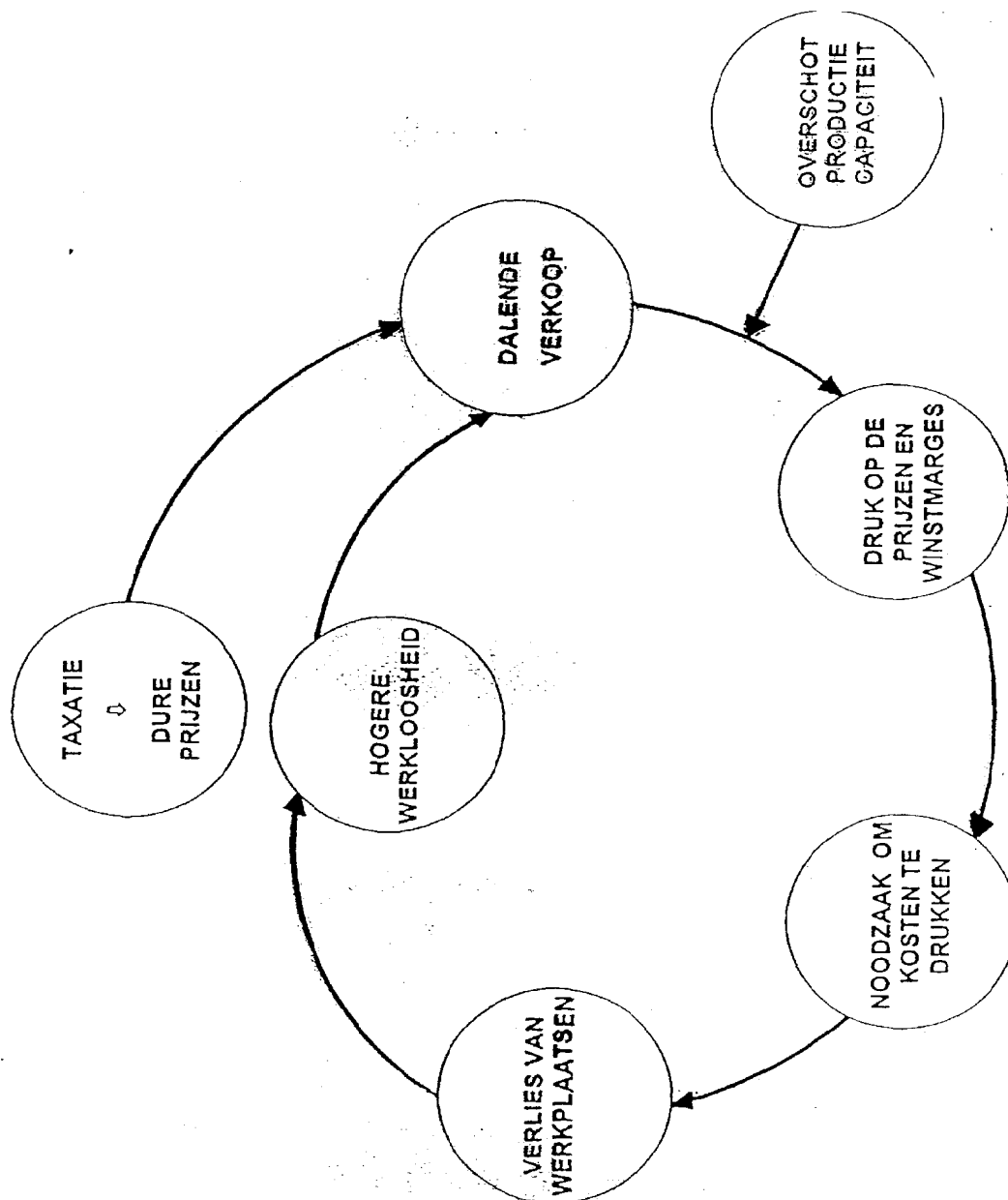
i.m.o.

LEUVEN

	1995	2000
C-Klasse	315.000	300.000
E-Klasse	200.000	240.000
S-Klasse	63.000	60.000
SL-Klasse	18.000	20.000
G - 4x4	5.000	5.000
SKL Roadster		35.000
Viano MPV		25.000
A-Vision		200.000
AAV - M-Klasse		70.000
SMART		200.000
TOTAL	601.000	1.155.000

BIJLAGE 9

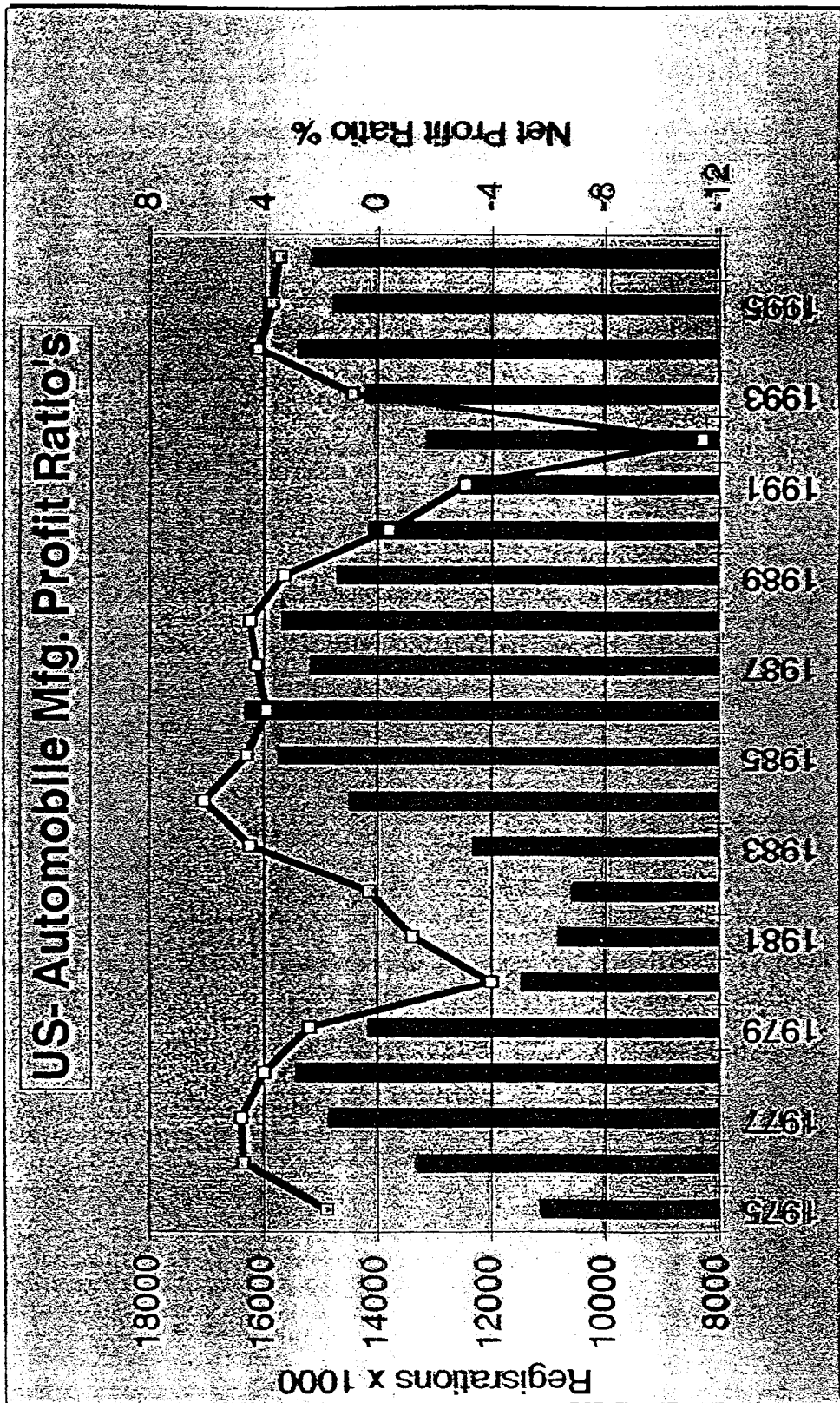
U.I.L.U.
LEUVEN



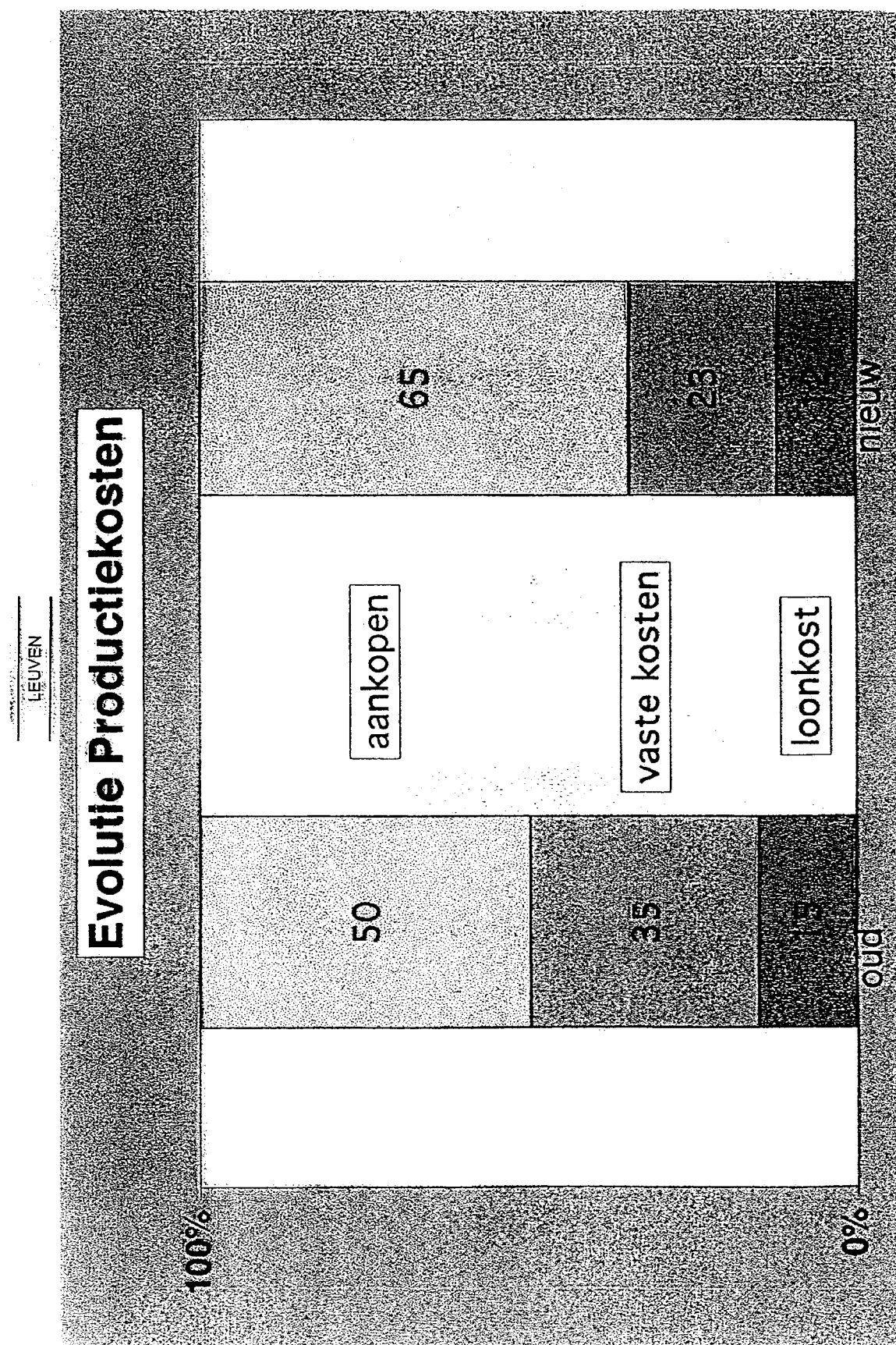
BIJLAGE 10

i.m.o.

LEUVEN



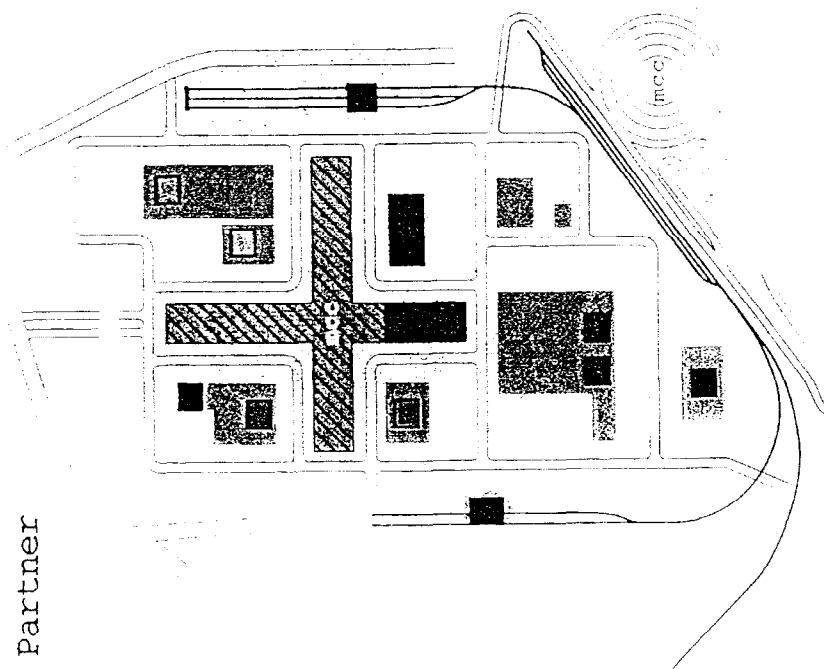
BIJLAGE 11



smart

Fabrikpark-Layout
des Technologie- und Service-Clusters

MCC France und
ihre Partner



Systempartner:

Bosch
Dynalmit Nobel
Eisenmann
Krupp Hoesch Automotive
Magna International
VDO
Ymos/Happich/Brosse/Wdscha

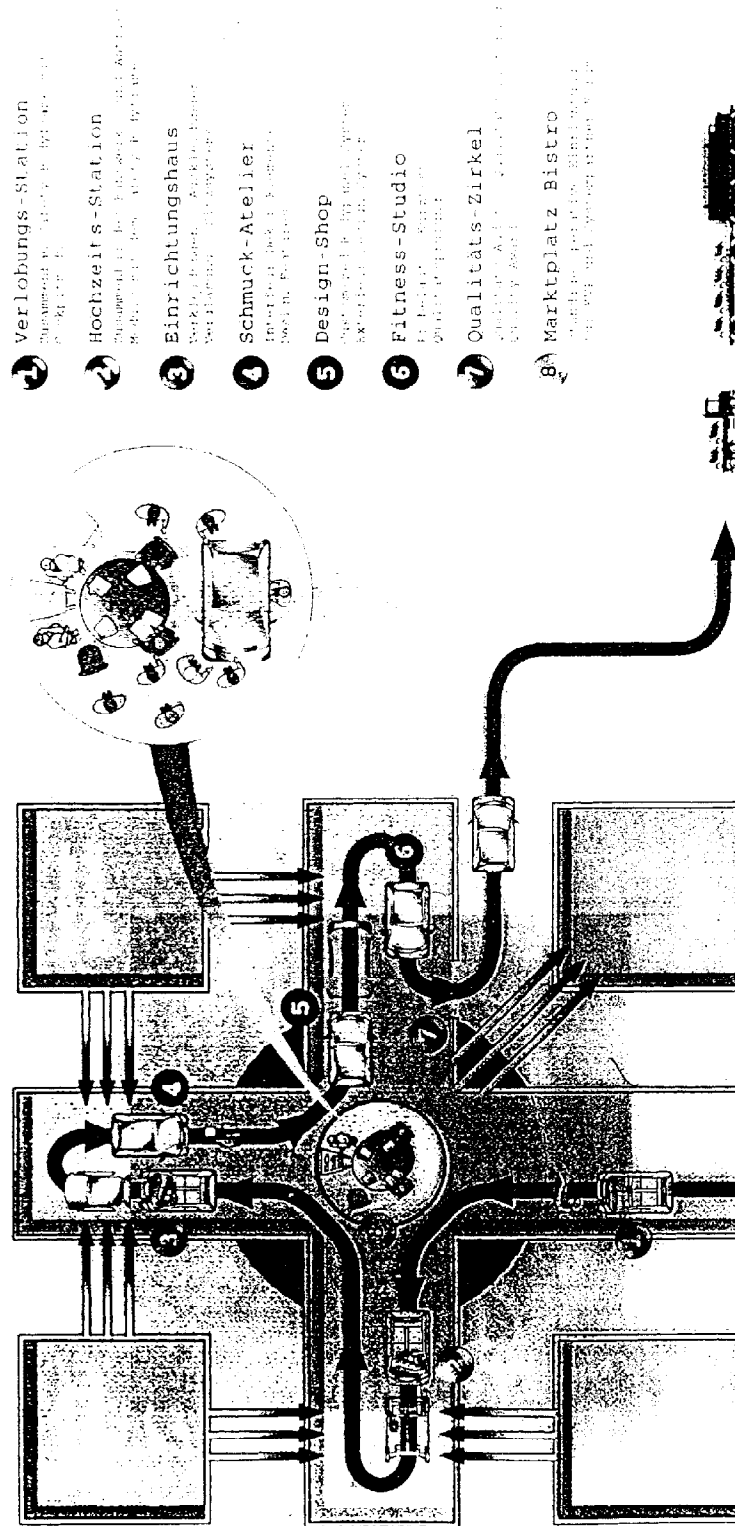
Dienstleistungs-
partner:

Mosolf
Rhenus
TNT
Panopa

BIJLAGE 13

Die Teilsysteme des Produktionssystems "SMART-PLUS"

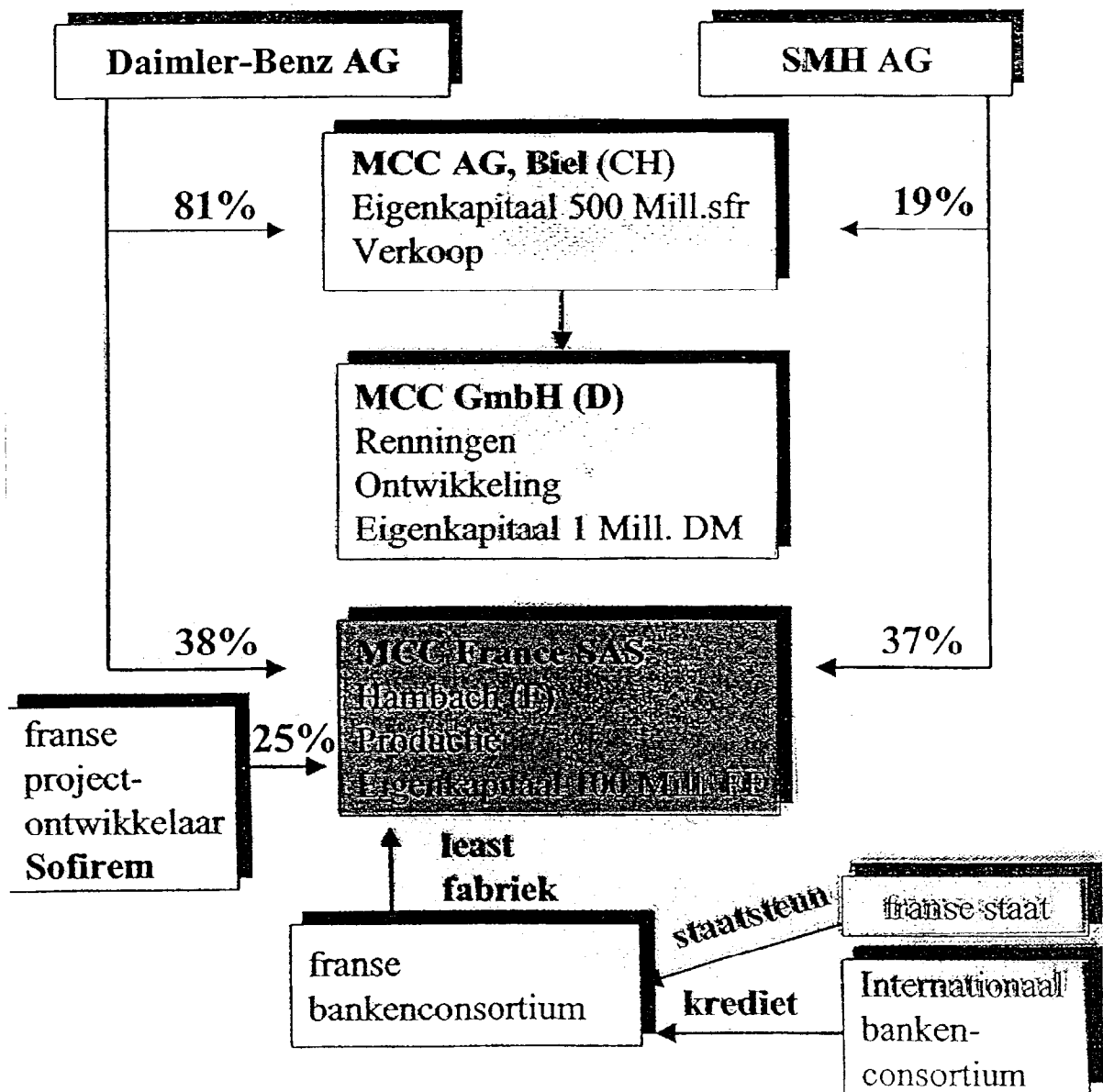
smart



BIJLAGE 14

i.m.o.

LEUVEN



III. UITEENZETTING DOOR DR. IR. URBAIN VANDEURZEN, VOORZITTER EN GEDELEGEERD BESTUURDER LMS INTERNATIONAL – INITIATIEFNEMER VAN FLANDERS' DRIVE*

* De integrale tekst van de uiteenzetting en de transparanten worden aan de commissieleden overgezonden en liggen voor andere belangstellenden ter inzage op het commissie-secretariaat. Op verzoek van Dr. Ir. Urbain Vandeurzen en met instemming van de commissie worden de meest relevante transparanten in bijlage van het verslag opgenomen.

– Het strategisch beleid voor de automobiel- en toeleveringsindustrie in Vlaanderen – LMS en Flanders' Drive

De heer Urbain Vandeurzen : Het gaat er niet alleen om dat men competitief is op het vlak van de loonkost en de beschikbaarheid van de terreinen.

Als men spreekt over een strategisch beleid, dan betekent dat ook dat men niet enkel de toeleveringsindustrie als dusdanig moet versterken maar ook de capaciteit van die industrie om te participeren in de nieuwe aanpak die in de automobielin-dustrie aan de orde is. Het betreft dus specifiek het innovatiepotentieel van de Vlaamse toeleveringsindustrie.

Ik zal straks het profiel van de huidige Vlaamse toeleveringsbedrijven trachten te schetsen. Daarbij zal ik het zowel over de autonome Vlaamse bedrijven hebben als over de dochterondernemingen van grote multinationals.

Wat zijn de verschillen met het buitenland ? Hoe kunnen wij ervoor zorgen dat Vlaanderen als vestigingsplaats aantrekkelijker wordt voor de internationale toeleveringsindustrie ? Immers, als we versterking krijgen voor het toeleveringsbedrijf, dan zullen we onrechtstreeks ook de assemblageactiviteit beschermen. Als men niet zorgt voor een dergelijke versterking, zal men niet alleen drama's krijgen in de assemblageactiviteit, zoals dat van Renault Vilvoorde, maar loopt men tevens het risico dat soortgelijke drama's ontstaan in de toeleveringsindustrie.

Straks ga ik ook in op het voorbeeld van Bosch omdat het relevant is. Bosch heeft in Tienen 1.500 mensen tewerkgesteld. De vestiging Bosch-Tienen heeft het grote voordeel dat ze beschikt over een kleine groep die aan onderzoek en ontwikkeling doet. Door die capaciteit te koppelen aan kennis

van het productieproces, is men in staat om een aantal productiereeksen hier te houden.

Het grote probleem is echter dat men binnen het concern Bosch met een concurrentie zit, en dat in verband met onderzoek en ontwikkeling de prioriteit naar de hoofdzetel in Duitsland gaat. Het gevaar bestaat dus dat een productieactiviteit met 600 of 700 mensen wordt verplaatst van Tienen naar een andere vestiging, omdat het moederhuis te weinig wil investeren in onderzoek en ontwikkeling in Vlaanderen. Dit is volgens mij een typisch voorbeeld. Als men daar geen afdoende antwoord op vindt, zal men merken dat die bedrijven hun productie niet op een voldoende hoog peil kunnen houden en daarom verhuizen.

Ik wil vooraf ook opmerken dat er bij de toeleveringsbedrijven in Vlaanderen veel minder mensen actief zijn tewerkgesteld dan in het buitenland. In de toeleveringsbedrijven werken 120.000 mensen, waarvan slechts een gedeelte, ongeveer 15.000 direct betrokken is bij de automobieltoelevering. Als men dan het aantal jobs in de toelevering bekijkt ten opzichte van het aantal jobs in de assemblage, dan is de verhouding niet één op één, zoals in het buitenland, maar minder.

Vlaanderen heeft grosso modo 30.000 mensen in de assemblageactiviteit, maar in de toelevering zelf zijn er slechts 15.000 mensen actief en in vergelijking met het buitenland is er proportioneel gezien een te lage tewerkstelling in de automobieltoelevering. Een strategische versterking zou dus zeker voor een stijging van de tewerkstelling in Vlaanderen moeten zorgen.

Zoals reeds door Fabrimetal aangetoond, zijn er in een straal van 300 kilometer rond Vlaanderen andere grote productieplants. Als er een strategische versterking zou komen van de toeleveringsbedrijven in Vlaanderen, zou men ook voor de toelevering kunnen zorgen van assemblageactiviteiten in het buitenland, wat nogmaals voor bijkomende tewerkstelling kan zorgen.

Twee invalshoeken van mijn uiteenzetting zijn : de ervaring opgedaan als bedrijfsleider van LMS-International en ten tweede mijn ervaring als initiatiefnemer van Flanders' Drive. Dit laatste initiatief werd twee jaar geleden opgestart, één jaar voor de sluiting van Renault-Vilvoorde, en dit initiatief is genomen om de kopgroep van de toeleveringsbedrijven in Vlaanderen te verenigen in een samenwerkingsverband, Flanders' Drive, maar is als cluster nog niet erkend door de Vlaamse overheid.

Het clusterbeleid op het terrein zit al twee jaar vast en op het Vlaamse niveau worden er geen nieuwe dossiers meer goedgekeurd, wat een gemiste kans is. Twee jaar geleden werden de bedrijven reeds samengebracht teneinde zich te organiseren binnen een cluster, zonder evenwel dat de erkenning volgde.

In Vlaanderen zijn er een aantal spitstechnologische bedrijven zoals Lernout en Hauspie. LMS International is minder bekend, maar daarom niet minder relevant.

Het bedrijf LMS is een spin-off van de universiteit van Leuven en is eind 1979 ontstaan. Intussentijd is LMS uitgegroeid tot een wereldwijde marktleider op het vlak van engineering van auto's.

LMS levert ook spitstechnologie voor de lucht- en ruimtevaart en het is de bedoeling om met deze technologie de kwaliteit van deze producten te verbeteren inzake betrouwbaarheid, duurzaamheid, comfort en geluidskwaliteit.

In de automobiellindustrie werkt LMS samen met bijna alle ontwikkelingscentra van over de hele wereld : alle grote Europese constructeurs, de grote drie in Detroit, dus GM, Ford en Chrysler, de Japanse en Koreaanse constructeurs enzovoort. LMS heeft kantoren op veertien plaatsen in de wereld, waardoor LMS een goed zicht heeft op de evoluties in het ontwikkelingsproces van de constructeurs.

Uit de uiteenzetting van de heer Vic Heylen, blijkt de huidige trend waarbij constructeurs zich beperken tot systeemintegrators, waardoor er heel wat activiteiten worden ingekocht.

Die trend naar inkoop en het toenemend belang van toeleveringsbedrijven heeft een aantal consequenties. Vroeger stapte een constructeur naar een toeleverancier met een opdracht, waarop de toeleverancier een prijs maakte en de leveringsvoorwaarden opsomde. Een constructeur vraagt een eerstelijnstoeleverancier nu om, drie of vier jaar voor de introductie van de wagen op de markt, mee in het ontwikkelingsproces te stappen. De toeleveranciers moeten dus een deel van het ontwikkelingswerk overnemen.

Op hun beurt gaan de eerstelijnstoeleveranciers de tweedelijnstoeleveranciers op dezelfde manier aanpakken. Deze laatste zullen ook een deel van de ontwikkeling moeten overnemen, anders komen ze niet meer in aanmerking. Ford heeft bijvoorbeeld aangekondigd dat het tegen het jaar 2000 90 per-

cent van de toeleveranciers zal laten vallen. Zij die overblijven, zullen dan wel veel meer moeten doen.

Als de Vlaamse toeleveranciers niet in staat zijn om in dat proces te stappen, zullen ze uit de boot vallen. Ze worden verplicht om zich op het vlak van productontwikkelingengineering te versterken, en juist daarin staan ze niet sterk. Ze zijn ook niet in staat om dat op eigen kracht op korte termijn te veranderen. Daarom is het noodzakelijk dat de overheid een initiatief neemt om de Vlaamse toeleveranciers te versterken door ze te groeperen en een impuls te geven.

Flanders' Drive stelt voor om in Vlaanderen een speerpuntcentrum of een center of excellence op te richten. Vlaanderen heeft een aantal andere centers of excellence, zoals IMEC voor de micro-elektronica, en zo zou er nu een test- en engineeringcentrum voor de Vlaamse automobieltoeleveranciers moeten komen.

Zo zal men de situatie bij Bosch in Tienen bijvoorbeeld kunnen oplossen. Bosch-Tienen zal van de moederonderneming onvoldoende financiering krijgen om hier in Vlaanderen een sterk centrum uit te bouwen, maar kan dan terugvallen op een Vlaams ingenieurscentrum dat hen zal ondersteunen, waardoor Bosch-Tienen beter zal in staat zijn om de concurrentie aan te gaan. Dit is de achterliggende idee van Flanders' Drive.

Ik stel dus voor om op het vlak van productontwikkeling en innovatie een initiatief te nemen gericht op de strategische versterking van de automobiellindustrie. Op korte termijn moet Flanders' Drive erkend worden als cluster en dat initiatief moet worden ondersteund.

Sinds juli werd het dossier formeel ingediend en er wordt thans gewacht op de behandeling ervan door de Vlaamse regering. Op het niveau van de Europese Commissie heeft het initiatief het fiat gekregen.

– VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN MET ANTWOORD VAN DR. IR. URBAIN VANDEURZEN

De heer Paul Deprez : De erkenning van de cluster is aangevraagd, maar de aanvraag is al twee jaar geblokkeerd. Hoe komt dat ?

De heer Urbain Vandeurzen : De bestaande regeling van clustervorming wordt door de Europese

Gemeenschap in vraag gesteld. Er werden al stappen ondernomen om dat op te helderen, maar hier toe is een nieuw innovatiedecreet noodzakelijk. Bij afwezigheid daarvan worden clusterdossiers niet goedgekeurd.

Nieuwe initiatieven zoals Flanders' Drive worden tot op vandaag niet goedgekeurd. Er zijn reeds een aantal ontwerp teksten van innovatiedecreet opgesteld, maar de zaak is nog steeds geblokkeerd.

In 1996 werd reeds een initiatief tot clustervorming genomen. Intussen werd in Spanje een soortgelijk initiatief opgestart en heeft de Catalaanse overheid 10 miljard frank geïnvesteerd in een testcentrum in Barcelona, waarvan de helft wordt gefinancierd door de Europese Commissie, en de helft door de Catalaanse overheid. Het centrum trekt de automobiellindustrie aan.

In Duitsland, Rijnland-Westfalen, werd recent een nieuw innovatiecentrum opgericht onder impuls van enkele toeleveringsbedrijven en in Frankrijk, in de streken van Compiègne en Bordeaux, lopen twee initiatieven met Europese steun.

Twee jaar geleden was Vlaanderen de voorloper met het Flanders' Drive initiatief en intussen zijn andere Europese landen ons aan het voorbijsteken.

De heer Paul Deprez : Wat is de precieze relatie tussen Europa en het Belgische clusterbeleid ?

De heer Urbain Vandeuren : De Europese Commissie is het niet eens met de steunregeling van de clusterreglementering, waardoor de goedgekeurde projecten in moeilijkheden komen. De initiatiefnemers kunnen hun engagementen niet nakomen. Om aan de bezwaren van de EC tegemoet te komen, moet de Vlaamse regelgeving worden aangepast.

In het innovatiedecreet spelen nog andere elementen, onder andere een herziening van het IWT, maar er rijzen complicaties in dat dossier en men wacht met de goedkeuring van nieuwe dossiers omwille van de bezwaren van de EC tegen oudere dossiers met als resultaat dat er uiteraard op het terrein niets meer gebeurt.

Waarom is de Europese steun zo belangrijk voor dergelijke initiatieven van de automobiellindustrie ? Het gaat hier over forse investeringen. Ik verwijst naar de investering van 3 miljard frank in Spanje, waar het gaat om een terrein van 240 hectare. Men richt zich daar op de constructeurs, wij

richten ons op de toeleveranciers. Wij hebben dan ook een soort ontwikkelingscentrum nodig.

Gezien de belangrijke investeringen, mikt Flanders' Drive op de dubbele financiering door de Vlaamse en Europese overheid. Zo zorgt de EC voor EFRO-middelen voor regionale ontwikkeling, maar in dit geval moet men zich wel op een plaats vestigen die voor ontwikkeling in aanmerking komt. De EFRO-steun is toegezegd en om het dossier rond te krijgen, moet de Vlaamse overheid de cluster erkennen en over de brug komen met een financiering. Dan pas kan Flanders' Drive aan de slag om het centrum uit te bouwen. Intussen is men echter reeds twee jaar verder en de markt staat niet stil. Er kan niet langer worden getalmd door Vlaanderen om terzake een initiatief te nemen.

De heer Jean-Marie Bogaert : U sprak over Flanders' Drive, is dat het project dat al twee jaar ligt te wachten op erkenning ? Of is dat een ander project ?

De heer Urbain Vandeuren : Ik zal u de feiten chronologisch weergeven. Flanders' Drive staat voor Development Research and Innovation Centre for Vehicle Engineering

De vzw en de initiële groep van oprichters zijn samengekomen in april 1996. Er werden onmiddellijk contacten gelegd om dat clusterdossier te laten goedkeuren door de Vlaamse overheid, doch men liet weten dat het niet mogelijk was en dat er diende gewacht.

Zonder de erkenning van de cluster startte Flanders' Drive met de werking. De belangrijkste bedrijven zoals onder meer Bosal en Bosch zijn zeer actief, maar nog vele andere bedrijven, actief in de metaalsector zijn geïnteresseerd.

Flanders' Drive heeft echter de boot afgehouden, vermits de cluster niet erkend is. Er werd gestart met de opmaak van een strategisch plan, waaronder ook het engineering center valt. Dat dossier werd in juli 1997 ingediend bij de Europese Commissie en de Vlaamse overheid. Ook voor het investeringsproject Vlaams Engineering Center is het dossier dus afgerond. Er zijn contacten met diverse kabinetten om dat dossier op de juiste manier toe te lichten. Ook de administratie is op de hoogte van het dossier. Ik doe hier een oproep om er werk van te maken.

Flanders' Drive en het voorgestelde Test en Engineering Center kunnen bijdragen tot een strategi-

sche versterking van de Vlaamse automobieltoeleveranciers. Via een structurele samenwerking tussen Flanders' Drive en LMS is er voldoende spits-technologie aanwezig om in Europa een vooraanstaande rol te spelen. LMS werkt voor 95 percent voor het buitenland, zelfs voor 50 percent buiten Europa. LMS houdt de vinger aan de pols en is op de hoogte van de grote evoluties in de automobiel-industrie en bij de grote toeleveringsbedrijven. Het zou jammer zijn dat deze expertise niet zou kunnen worden benut door de Vlaamse industrie via Flanders' Drive.

De heer Jean-Marie Bogaert : Bij het begin van uw uiteenzetting heeft u gewezen op de problematiek van de toeleveringsbedrijven. Het assemblagebedrijf beperkt zijn activiteiten tot het absolute minimum en schuift het risico door naar de toeleveringsbedrijven. Is dat niet alleen het verleggen van het risico ?

Het slechtste wat een bedrijf kan doen is afhankelijk te zijn van een grote klant. Ook in de toekomst kan een probleem met een assemblagebedrijf net zo groot zijn voor de toeleveringsparken als in de oorspronkelijke situatie waarin de assemblage-activiteiten beperkt waren.

De heer Urbain Vandeurzen : Er zijn wereldwijd een twaalfstal grote constructeurs die 75 percent van de automobielpductie in handen hebben. Er zijn 200 globale toeleveranciers die zich ook wereldwijd organiseren, want dat is de voorwaarde. Deze werken op hun beurt met tweedelijnstoeleveranciers, die verschillen van regio tot regio. De grote constructeurs maken afspraken voor langere periodes met de eerstelijnstoeleveranciers om in te stappen in het ontwikkelingsproces, reeds enkele jaren voor de opstart van de productie. Naarmate men eerste- en tweedelijnstoeleveranciers door strategische versterking en innovatie beter kan verankeren, gaat men de risico's van verplaatsen van tewerkstelling beter beperken.

De heer Robert Voorhamme : Is de toeleverancier aan een grote automobielproducent gekoppeld of zijn ze aan meerdere producenten gekoppeld ?

De heer Urbain Vandeurzen : Men vindt dezelfde strategie terug bij de meeste constructeurs. Vroeger hadden ze misschien wel vijftien verschillende modellen. Die worden teruggebracht tot drie of vier platformen. Op een platform kan men verschillende modellen ontwikkelen. Dezelfde strategie stelt men vast bij de toeleveranciers, die een algemeen platform ontwerpen en dat aanpassen aan de vraag van een bepaalde constructeur, waar-

door de afhankelijkheid van een constructeur wordt vermeden.

De heer Robert Voorhamme : Uw voorstel houdt een Research and Development Center, een testcentrum in, wat evenwel niet overeenkomt met de idee van de heer Heylen, die voorstelt om een site uit te kiezen voor de inplanting van een toeleveringsnijverheid, rekening houdend met de dichtheid van assemblagebedrijven en de nood aan toelevering. Een en ander zou stervormig kunnen uitwaaien. Wat denkt u van het voorstel van de heer Heylen ?

De heer Urbain Vandeurzen : Het zijn inderdaad twee verschillende dingen, die wel complementair zijn. De suggestie van de heer Heylen vind ik heel goed. Er zijn assemblagebedrijven die niet enkel op een kostenniveau worden bekeken maar waarbij ook aandacht gaat naar de toeleveringssituatie. Daarom is er nood aan een groepering van toeleveranciers, dicht bij de assemblage-activiteiten.

Het is echter niet voldoende om daar terreinen te hebben. Ik pleit voor een inhoudelijke versterking van de toeleveranciers in Vlaanderen. Inhoudelijk gaat het om het niveau van de innovatiecapaciteiten. Enerzijds moeten ze gestimuleerd worden om te investeren in O&O, eventueel met overheidssteun, anderzijds moeten we een locomotiefunctie geven aan een nieuw centrum dat die bedrijven over de brug trekt om dezelfde richting uit te gaan.

De twee suggesties vullen elkaar aan. Als men het echter toespitst op het niveau van de terreinen creëert men wel faciliteiten zonder de inhoudelijke evolutie te volgen. Als dit niet op het innovatiepotentieel is gericht, vrees ik dat de Vlaamse toeleverancier achterop raakt ten opzichte van het buitenland. Dan krijgen we de escalatie van drama's bij de toeleveranciers en een ernstige impact op de assemblage-activiteit.

BIJLAGEN

Hoorzitting Vlaams Parlement - 29/1/98

Strategisch beleid voor de automobiel- en toeleveringsindustrie in Vlaanderen

dr. ir. Urbain Vandeurzen
Voorzitter en Gedelegeerd Bestuurder LMS International
Initiatiefnemer - Flanders' Drive

Inhoud

1. LMS's ervaring met productontwikkeling in de wereldwijde automobiel- en toeleveringsindustrie
2. Voorstel Flanders' Drive tot versterking innovatiepotentieel van de Vlaamse auto- en toeleveringsindustrie

FLANDERS' DRIVE

Vlaams Automobiel Product Engineering & Testcentrum

**Voorstel tot een initiatief voor een
cluster netwerk
en een
center of excellence**

Globale trends in de Automobieliindustrie

- Assemblage-industrie
- Productiviteit : belangrijkste prioriteit tijdens laatste decennium
- Kwaliteit : de grenzen worden steeds meer verlegd naar “quality by design”
- “JIT”, “SILS, toelevering : toenemend belang van strategische toeleveranciers in de directe “omgeving” van de assemblage-activiteiten

STRATEGISCHE VEREISTEN OM ASSEMBLAGE-ACTIVITEITEN VERRUIMEN

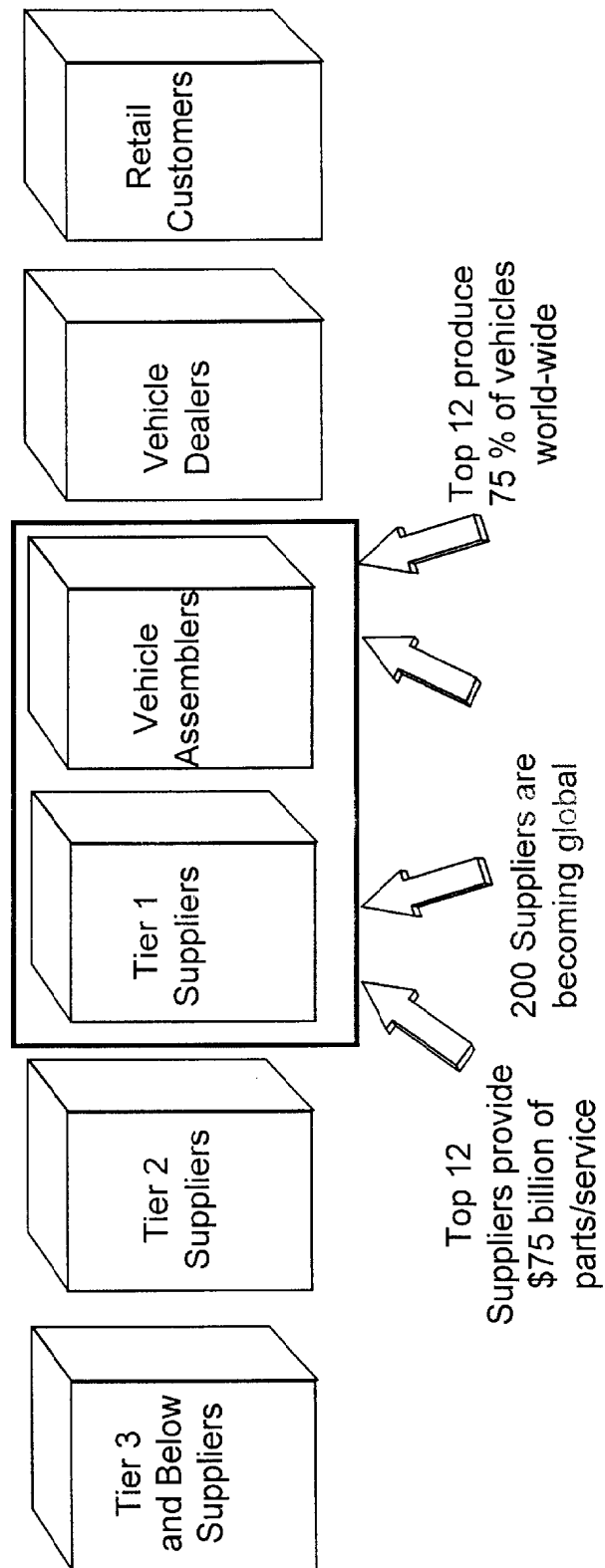
Globale trends in de Automobieliindustrie

(vervolg)

- Toeleveranciers
- “Recente evoluties bij de meeste constructeurs leiden tot drastische herziening van de relaties met de toeleveranciers”
- Sommige constructeurs reduceren het aantal toeleveranciers waarmee ze rechtstreeks zaken doen tot 10 % van het vroegere aantal

**BELANGRIJKE TOELEVERANCIERS ZULLEN VERPLICHT
WORDEN STEEDS MEER AAN
ENGINEERING EN CO-DEVELOPMENT TE DOEN.**

Samenstelling wereldwijde Automobieliindustrie



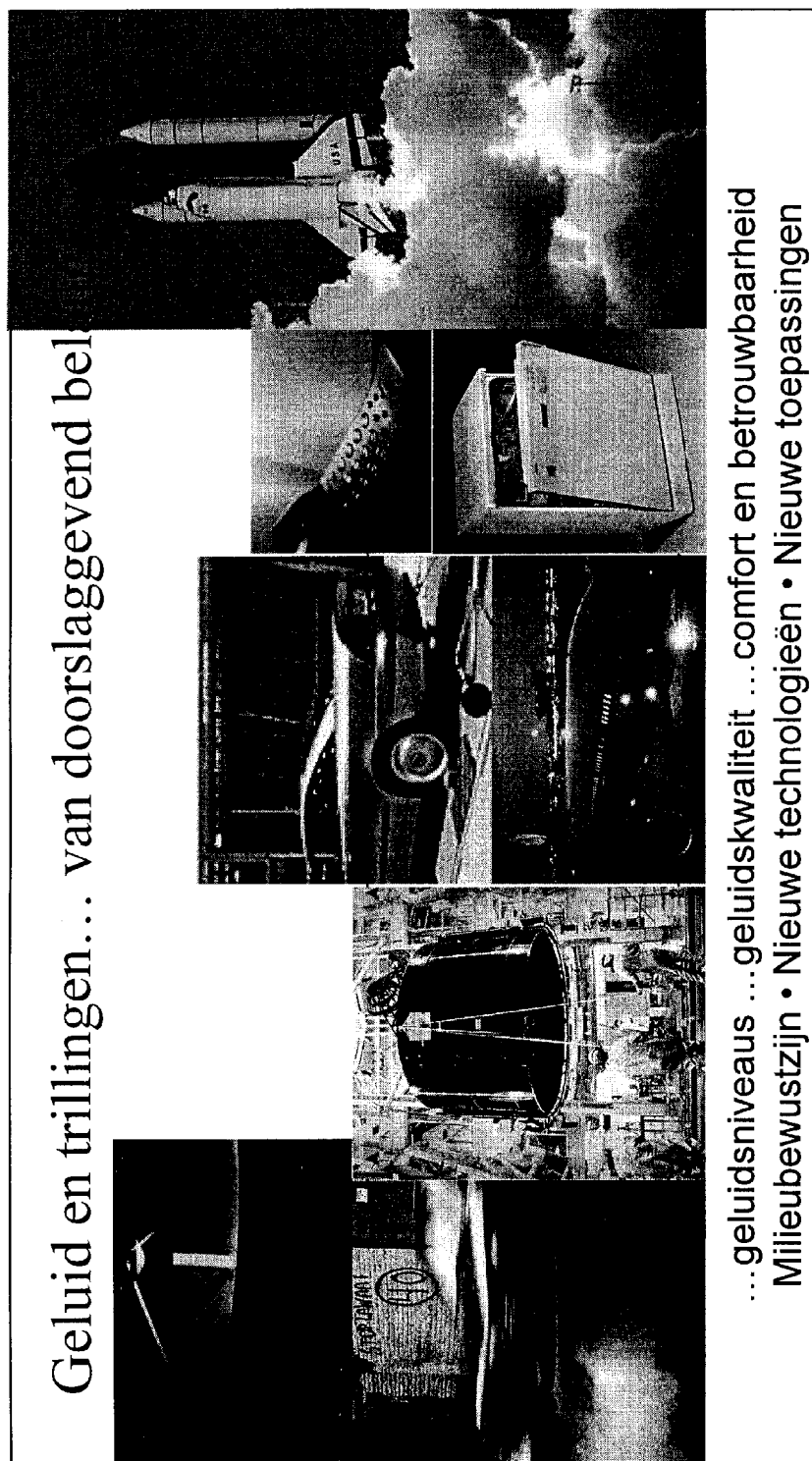
Flanders' Drive

- **Development, Research & Innovation for Vehicle Engineering**
- **VZW opgericht in april 1996**
- **Oprichtende leden :**
Bekaert, Bosal, Bosch, LMS International, Tenneco Automotive
- **Leden en geassocieerde leden :**
Honda, WTCM, ISMC, VCST, KUL
- **Clusteraanvraag en investeringsdossier :**
“Vlaams Automobiel “Center of Excellence” - juli ‘98 :
wacht op goedkeuring

Groeistrategie LMS International

Vlaamse Spijttechnologie voor brede gebruikersgroep

Geluid en trillingen... van doorslaggevend belang



...geluidsniveaus ...geluidskwaliteit ... comfort en betrouwbaarheid
Milieubewustzijn • Nieuwe technologieën • Nieuwe toepassingen

Referenties: Automobiel / Transport



Porsche	Saab Scania	Delphi Harrison
Audi	Volkswagen	Volvo Car
Mercedes	General Motors	Volvo Truck
BMW	Chrysler	Deere & Co
Ford	Rover	Alliant
Opel	Jaguar	Citroën
Alfa Romeo	Peugeot	Kia Motors
Renault	Valeo	Gillet
Pirelli	Isuzu	Nissan
Honda	Suzuki	Hyundai
Mazda	Toyota	Mitsubishi
Michelin	Firestone	Bridgestone
Goodyear	Daihatsu	Daewoo Motors
Gates Power Drive		Fiat
Paccar Technical Center		Nedcar

IV. UITEENZETTING DOOR DE HEER HUGO MARIS, PROJECT-MANAGER VAN INDUSTRIAL AREAS FABRIMETAL*

* De integrale tekst van de uiteenzetting en de transparanten worden aan de commissieleden overgezonden en liggen voor andere belangstellenden ter inzage op het commissie-secretariaat.

– Concentratie van toeleveringsbedrijven rond de grote industriepolen

De heer Hugo Maris : Ik refereer aan de cijfergegevens van de heer Luc De Vocht (Bijlage 2 ibidem : “Production/Assembly of Passenger Cars and Commercial Vehicles in Belgium”).

– Terugval in absolute productiecijfers – Evolutie op Europees niveau en op wereldvlak (Bijlagen 1 en 2 – de overige figuren, tabellen en cijfergegevens zijn in bijlage opgenomen).

De cijfergegevens tonen aan dat deze trend niet alleen merkbaar is in België, maar zich verder doorzet op Europees niveau, zelfs op mondiaal niveau.

Ik wil dit benadrukken omdat sommige doemdenkers menen dat deze evolutie te wijten is aan Japan en de juiste oorzaak van deze trend zal wellicht binnen enkele jaren gekend zijn. Verheugend is echter dat er na die terugval in absolute productiecijfers een stijging is bij de toelevering.

De productiecijfers maken gewag – met opzet hebben we hier de cijfers van Renault-Vilvoorde nog bijgenomen – van ongeveer 33.000 wagens. Men moet er zeker rekening mee houden dat de verhouding tussen toeleverings- en auto-industrie 77 tegen 23 is. Elders is die verhouding fiftyfifty. Hieruit kan men eenvoudig concluderen dat er een zeer groot terrein is voor toeleveringsbedrijven.

Ik betreur dat men tot deze vaststelling is gekomen na de sluiting van Renault, waarover men echter niet verder meer dient door te bomen. België bouwt ongeveer 1,2 miljoen auto's en in een cirkel van 250 kilometer rond Vlaanderen heeft men een potentiële markt van 20 percent van de Europese produktie, waardoor men gemakkelijk 20 percent kan bereiken.

Het zal dan ook niemand verwonderen dat de distributiebedrijven in Limburg op dit moment zeer goed boeren, gelet op de vlotte bereikbaarheid

vanuit Limburg van Opel, Volkswagen, Daf in Born en uiteraard ook Ford. Europa telt 367 toeleveringsbedrijven van componenten.

De cijfers over de verdeling van de toeleveringsbedrijven spreken voor zich. In Duitsland zijn 214 bedrijven gevestigd, wat 58 percent is. In België zijn 17 percent van de toeleveringsbedrijven gevestigd. België zou 20 percent van de totale Europese auto-industrie kunnen bevoorraden. Daarom klinkt ook de roep naar meer toeleveringsbedrijven in industriële parken.

Twee weken geleden heb ik samen met de delegatie van VOB-Limburg een bezoek gebracht aan het park in Palmella in Portugal van Auto-Europa. Het oogt allemaal zeer mooi, maar er zitten ook adders onder het gras. Elke leverancier heeft de capaciteit om 600 auto's voor Auto-Europa te produceren, maar bij een daling noteert men het omgekeerde effect bij de toeleveranciers, die opnieuw werkloos worden.

Op dat ogenblik poogt men over te stappen naar andere bedrijven. Auto-Europa eist dat de toeleveranciers te allen tijde 600 auto's kunnen produceren en zijn dus verplicht om die capaciteit aan te houden.

Eenzelfde fenomeen doet zich eveneens voor in Limburg met de verdelers. Een aantal mensen zullen in het jaar 2000 hun zaak zien teloor gaan bij de opvolging van de huidige Mondeo omdat ze zich enkel hebben gericht op Ford.

Daarom moet men trachten om meer klanten uit eenzelfde gebied te bedienen, zo niet is men op termijn uiteindelijk de verliezer.

Wat het principe van just in time, just in sequence betreft, kan men indien dit tot de juiste proporties wordt gebracht, een aantal markante vaststellingen doen. Van de 367 toeleveranciers is er uiteindelijk maar één bedrijf dat toelevert aan de vier autoconstructeurs, namelijk Hella Lux.

De autoconstructeurs zijn nog niet zo ver geëvolueerd dat deze aan eenzelfde toeleverancier vragen om bijvoorbeeld koplampen te maken, vermits dat toeleveringsbedrijf aldus tegelijk partner en concurrent zou zijn. Een tussenpersoon zou de link moeten leggen.

Iedereen zegt dat er een overcapaciteit is in de automobielsector. Dat is inderdaad zo. Op dit ogenblik is er op wereldvlak een overcapaciteit van ongeveer 5 miljoen auto's. Als iedereen zich op de

emerging markets focust, vrees ik dat de trend niet in ons voordeel zal ombuigen. Ik vraag de beleidsverantwoordelijken dan ook waarom men hier niet in staat is om auto's te produceren, en vervolgens naar emerging markets te exporteren. Vlaanderen mag niet het risico lopen binnen enkele jaren zelf voor hen een emerging market te worden.

Industriële verankering is een lovenswaardig initiatief, waartegen niemand iets kan hebben, maar persoonlijk twijfel ik wel aan de resultaten van toeleveringsbedrijven die niet op de goede leest geschoeid zitten. In Limburg zijn bijvoorbeeld de toeleveringsbedrijven voor de mijnen en de staalindustrie verloren gegaan.

Wat kan men hieraan doen ? Ik zal een aantal voorstellen formuleren. Een heel lovenswaardig initiatief zou zijn om Vlaanderen in het buitenland te promoten, zoals dit gebeurt in Amerika en in het Verre Oosten.

De grootste toeleverancier is in Duitsland gevestigd en Vlaanderen is daar niet vertegenwoordigd. Ik ben het er volledig mee eens dat men Europees moet denken. Zodra er een win-winoperatie mogelijk is, zie ik echter niet in waarom de eindmontage van een onderdeel dat in Duitsland is geproduceerd, niet in Vlaanderen kan worden verricht.

Men moet ook over genoeg goed uitgeruste terreinen beschikken. Op dit ogenblik zou er in Limburg 600 hectare moeten worden vrijgemaakt om op heel korte termijn voort te kunnen. Mijn voorgangers hebben ook al benadrukt dat een toeleverancier zich alleen maar ergens wil vestigen als hij er ook uitbreidingsmogelijkheden heeft. Hij zal zich dus niet op een klein terrein vestigen.

Ook de promotie van eigen producten door deze zelf te gebruiken, moet worden aangemoedigd.

De loonkost moet worden beheerst, alhoewel er op dit ogenblik niet onmiddellijk kan op worden ingegrepen. Loonkosten kunnen wel worden gecompenseerd door middel van een goede subsidiëring (gratis, of voor een symbolische frank ter beschikking stellen van gronden).

Bestaande systemen zoals paritaire comités per sector moeten in vraag durven gesteld worden. Op dit ogenblik telt men 171 paritaire comités, waarom geen paritair comité toeleveringen oprichten ?

De toeleveringsindustrie moet worden gesubsidieerd zoals bij Tools Advendor. Er is op dit ogenblik een heel grote verscheidenheid aan subsidië-

ringsmogelijkheden, die gaan van 5 tot 21 percent. Er zijn ook doelstellingsgebieden I, II en III. Als men zoiets aan een buitenlandse investeerder moet uitleggen, wordt het heel erg moeilijk.

De industrie staat helemaal niet stil. Het robotiseringstijdperk is achter de rug. Op dit ogenblik wordt men geconfronteerd met een nieuwe manier van denken in alle aankoopssystemen. De naam Lopez is hier gevallen. Iedereen kent het Lopez-effect wel.

Wat doet men op dit ogenblik ? Men spreekt enkel over think global en act local. Wat is local in België ? Is dat België, Vlaanderen, Brussel of Wallonië ? Hoe moet men dat aan een buitenlandse investeerder uitleggen ? Zij vullen lokaal op hun manier in, met alle sociale problemen van dien. Op dit ogenblik spreekt men niet meer van een leverancier, maar van een conference supplier, een full service supplier en zelfs van een forward supplier.

Forward sourcing is op dit ogenblik een veel voorkomende activiteit, zowel in de automobielsector als elders. Ik beperk me hier wel tot de automobielsector. Ik ben er zeker van dat er op dit ogenblik bij Opel, Volkswagen en Ford systemen bestaan die als forward sourcing kunnen worden omschreven. Een hele afdeling schuimt elke dag de markt af om te kijken waar ze producten goedkoper kunnen inkopen.

Ik sluit me dan ook volledig aan bij de eerste spreker van vandaag. De overheden hebben inderdaad de taak om met die mensen aan tafel te gaan zitten, en samen strategieën te bepalen, zodat men weet in welke richting men evolueert.

U ziet duidelijk op de slide dat wie een nieuw model ontwikkelt, daarvoor vijf jaar op voorhand leveranciers moet beginnen te zoeken. Het is dus helemaal zinloos om pas een jaar op voorhand naar een leverancier toe te gaan, en over investeringen te onderhandelen. Integendeel, men moet met die evolutie durven meegaan.

Het is meer dan duidelijk dat er in de toeleveringsindustrie een groot potentieel aan arbeidsplaatsen aanwezig is, doch de potentiële investeerders zien door het bos de bomen niet meer.

Uit het cijfermateriaal van Fabrimetal blijkt dat 70 tot 80 percent van de totale automobielsector kan worden ondergebracht bij Fabrimetal.

– VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN MET ANTWOORD VAN DE HEREN HUGO MARIS EN VIC HEYLEN

– Toekomstperspectieven van de automobielsector en inspelen op een veranderende marktcontext

De heer Johan De Roo : Ik wens een concrete vraag te stellen nopens de mogelijke oprichting van een paritair comité "Toeleveringen". De opdeling in paritaire comités gebeurt thans naargelang de aard van het product (textiel- of confectienijverheid, de sector Fabrimetal, de scheikundige sector) en heeft wellicht ook belangrijke verschillen inzake loons- en arbeidsvoorwaarden (arbeidsuur, uurloon van de arbeiders).

Neemt u het idee van een paritair comité ernstig, of is het slechts een wens, want wanneer u enige realiteitszin in acht neemt, moet u toch toegeven dat dit waarschijnlijk onmogelijk zal zijn. Mocht dit toch lukken, dan zal men de loons- en arbeidsvoorwaarden geleidelijk dienen te harmoniseren, evenals de arbeidsduur, wat wel eens zou kunnen leiden tot een opwaarderen tot het hoogste niveau.

De heer Hugo Maris : Wellicht is het beter te werken aan een uurloon in de metaalsector, vermits dit toch nog hoger ligt dan de werkloosheidssteun.

De idee van de oprichting van een paritair comité "Toeleveringen" is geen dagdromerij, mede gelet op het feit dat men thans moet overgaan tot het opzetten van zogenaamde onwettelijke constructies om voor subsidiëring in aanmerking te komen, zoniet is de realisatie van bepaalde projecten niet meer haalbaar.

Wat de provincie Limburg betreft, werd terzake reeds contact opgenomen met de vakbonden. Er dient gehandeld, zoniet zal men afstevenen op een catastrofe. Ik zal een extreem voorbeeld geven. Het probleem van leveranciers die zinnens zijn hier te investeren en de productie op te starten, is dat zij het risico lopen dat deze wordt ondergebracht binnen het paritair comité "Voeding" in plaats van het paritair comité "Metaalsector".

Indien een aantal jaren later de sociale inspectie vaststelt dat deze fabriek niet ressorteert onder de voedingssector, maar eerder thuishoort in de metaalsector, zullen de uurlonen enorm toenemen, waardoor de rendabiliteit van de onderneming in het gedrang komt. Deze investeerder zal delokali-

seren. Een tweede Textielplan is voor Limburg geen prioriteit.

De heer Robert Voorhamme : Maar wat is de sociale specificiteit en homogeniteit van de toeleveringssector ? Bij een paritair comité vertrekt men immers van een zekere homogeniteit op het sociale vlak. Is deze aanwezig in de toeleveringssector ?

De heer Hugo Maris : Het zou kunnen en dit is een nieuw gegeven waarmee men rekening moet houden als men het heeft over toeleveringen, vermits men thans gedwongen wordt tot het opzetten van constructies die in feite wettelijk niet kunnen.

De heer Paul Deprez : Uit de uiteenzetting van de heer Vic Heylen concludeer ik dat de automobielsector en aanverwanten uiteindelijk moeilijke sectoren zijn geworden, waarvan de groeiverwachting eerder bescheiden is.

Men kan slechts nog wat beterschap teweegbrengen door originele samenwerkingsformules en dergelijke, al dan niet in afhankelijkheid, met alle risico's van dien. Het betreft de verschuiving van het risico.

Ik vraag mij af of deze sector nog wel voldoende toekomst heeft. Is het nog zinvol om aan deze sector alle inspanningen te wijden en hieraan een absolute prioriteit te geven ? Al te vaak wordt gesteld dat de middelen worden besteed aan iets wat perspectief noch vlucht kent. Ik ben wel voorstander van inspanningen, maar ik vraag mij toch af in welke mate men niet het gevaar loopt zich al te veel in te zetten voor deze sector. Ook deze formules kunnen uiteindelijk toch geen groei meer meebrengen, maar kunnen slechts bijdragen tot een vertraging en een zekere ordening in de afbouw.

De heer Vic Heylen : Een auto-industrie is zo belangrijk voor een economie dat men het heel moeilijk zou krijgen als men ze afschrijft en dit is de reden waarom men in de jaren tachtig vijf stervende constructeurs in leven heeft gehouden.

Geen enkele regering of land kan het zich veroorloven zijn auto-industrie te laten sterven. Er waren toen trouwens ook nog andere argumenten, die nu niet meer van tel zijn. Zo waren er argumenten van militaire aard. Frankrijk wou zijn automobielconstructeurs houden omdat het bij een eventuele oorlog trucks en tanks nodig zou hebben. Maar deze industrie heeft zoveel vertakkingen, zoveel bijko-

mende werkgelegenheid, dat het heel moeilijk is ze af te schaffen.

Wat zijn nu de toekomstmogelijkheden en de problemen? Om te redden wat te redden valt, wordt er creatief en innoverend gehandeld, zoals blijkt uit de uiteenzetting van Dr. Ir. Urbain Vandeuren.

Sinds de jaren tachtig is er een geweldige vooruitgang geboekt. Met het uitbreken van die grote economische crisis is men zich bewust geworden van het grote kostenverschil met de Japanners. Belangrijke pogingen zijn ondernomen om deze kloof te verkleinen en begin van en medio de jaren tachtig heerste er een soort euforie omdat de productiviteit met 6 tot 8 percent per jaar steeg, maar het probleem is dat deze productiviteitsstijging in feite kunstmatig werd gerealiseerd, vermits de echte groei in de markt slechts 3 percent betrof. De afvloeiingen in de bedrijven verliepen op een normale wijze, zonder verplichte ontslagen, van 3 tot 4 percent.

Globaal gezien bereikt men 8 percent, doch ingevolge kunstmatige productiviteitsverbeteringen, en op dit ogenblik is de markt stil gevallen, maar gaan de natuurlijke afvloeiingen door. Deze zijn echter heel gevaarlijk, want deze natuurlijke afvloeiingen doen de gemiddelde leeftijd van de werknemer stijgen.

Dit fenomeen is op dit ogenblik een van de grote problemen waarmee de Franse constructeurs dienen af te rekenen. De Japanners en de Britten die in de auto-industrie werken, hebben een gemiddelde leeftijd van 25 tot maximum 30, bij Renault en Peugeot bedraagt deze gemiddelde leeftijd 40 tot 50 jaar.

De stagnatie van de markt veroorzaakt in België eveneens een hapering in de exportmogelijkheden. Ook de Japanners ervaren op dit ogenblik grote problemen op hun thuismarkt, maar zij beschikken wel nog over exportmogelijkheden. Deze stagnatie in België wordt al te lang onderschat, vermits België in Amerika, de tweede grootste markt in de wereld, geen enkele volumewagen (wagens die in grote series worden gebouwd) meer verkoopt. Mercedes, BMW en Volvo verkopen daar wel auto's uit dit segment, in tegenstelling met Peugeot-, Citroën- of Renault-wagens, en de wagens van VW op de Amerikaanse markt worden gebouwd in Mexico. Vlaanderen staat binnen de mondiale context nergens en kan slechts terugvalen op de eigen binnenlandse markt. Deze evolutie vloeit voort uit de inspanningen die in het verleden

werden gedaan om die vijf constructeurs in leven te houden.

Een ander probleem waarmee de Belgische automobiel- en toeleveringssector worstelt, is toe te schrijven aan een welbepaalde strategie van de Franse autoconstructeurs.

Aan de Europese Commissie werd medegedeeld dat deze Franse autoconstructeurs geen problemen hadden, zolang de Europese Commissie zich protectionistisch opstelde en ervoor zorgde dat de Japanners de markt niet beheersten.

De Europese Commissie zal tot 1999 deze strategie aanhouden. In 1991 werd een belangwekkende overeenkomst afgesloten, vermits de Europese Commissie op dat ogenblik beseftte dat protectionisme niet langer haalbaar was. Ingevolge dit akkoord werd beslist om vanaf 1999 de automobiemarkt te liberaliseren, wat voor Vlaanderen grote problemen stelt, vermits Vlaanderen slechts aangewezen is op een eigen binnenlandse stagnerende markt.

Vlaanderen nam echter initiatieven inzake innovatie, wat op zich een positieve evolutie is, vermits Vlaanderen al te vaak de mosterd haalt bij de Japanners, omdat deze het zo goed deden op de markt en beschikten over allerlei snufjes.

Door de uitbouw van supplierparken werd een eerste positieve stap voorwaarts gezet. Deze parken waren niet gekend in Japan, vermits men daar niet kampt met interne productiviteitsproblemen, waardoor er weinig onderdelen worden uitbesteed aan suppliers.

De automobielsector wendt zich tot Katoennatie op het vlak van supplierparken, vermits Katoennatie de interne productiviteitsverschillen kan oplossen.

Interne productiviteitsverschillen vormen voor de Belgische automobielandustrie een ernstige handicap ten opzichte van de Japanners, vooral tegenover de zogenaamde 'greenfieldfabrieken'. Belgische fabrieken worden door Japanners 'brownfieldfabrieken' genoemd. Het concept van de greenfieldfabrieken is nieuw, niet zozeer omwille van hun fysische aspect, maar wel omwille van hun interne organisatie die gewoon beter is dan deze in de Belgische automobielandustrie.

De fabrieken beschikken over jongere, meer gemotiveerde werknemers en maken vooral gebruik van andere working practices, maar het is niet mogelijk

om Belgische automobielfabrieken te sluiten en er nieuwe greenfieldfabrieken op te richten. In plaats daarvan bouwt men kleine greenfieldfabriekjes rond de grote fabrieken. De brownfieldfabrieken worden thans ingekrompen, maar een sluiting is onmogelijk. Op dit ogenblik wordt de activiteit van de brownfieldfabrieken uitbesteed aan de greenfieldfabrieken.

De heer Paul Deprez : Die toeleveranciers zullen toch niet volledig afhankelijk mogen worden, zoniet dreigt men in een kettingreactie terecht te komen.

De heer Vic Heylen : Elk systeem heeft zijn nadelen. Men kan het echter ook andersom bekijken.

Johnson Control bouwt een fabriek van zetels, onder meer voor Opel-Antwerpen. Er zijn investeringen verricht en de kosten en loonkosten liggen lager dan deze die worden gemaakt voor de textielsector. Opel en Johnson doen hieraan een goede zaak. Indien Opel evenwel plant om een nieuwe Astra te bouwen, dan zal het voor Opel moeilijk zijn om zonder problemen een totaal nieuwe zetelleverancier te kiezen.

Indien Opel aan Johnson een nieuwe prijs vraagt en beslist toch naar Lear-seat over te lopen, dan moet dit bedrijf om te kunnen concurreren ook een fabriek bouwen in Geel. Door de hogere prijs kan Johnson toch nog enige impact uitoefenen op de markt.

De prijs van de zetel die voor de assemblage van de Astra-wagen wordt geleverd, wordt in feite bepaald door Opel en niet door Johnson in Geel.

Op dit ogenblik beheersen twee zetelleveranciers, misschien drie, 80 percent van de markt. Deze zetelleveranciers kopen alle andere zetelproducenten op en binnen vijf jaar zal de totale zetelproductie in feite in handen zijn van twee firma's. De vraag rijst : wie wordt afhankelijk van wie ? Ten slotte zal de constructeur enkel nog zijn eigen ken-
teken vooraan op de auto vastmaken.

Ik heb het niet zo gedetailleerd onderzocht maar in Hamburg, waar de Smart wordt gemaakt, doet Mercedes niets meer. Mercedes bouwt nog enkel de modules in amper vier uur tijd. Nu rijst er een probleem met Smart, maar Mercedes gaat er prat op dat het uitstel 300 miljoen mark kost. Doch dit zal worden verdeeld over de toeleveranciers.

Hoe kunnen toeleveranciers onder een dergelijke druk van de markt overleven ? De tien grootste

Europese toeleveranciers realiseren een omzet van 7 tot 10 percent, in tegenstelling tot een assembleur die niet eens 1 percent haalt, wat neerkomt op een belangrijke machtsverschuiving binnen de automobielen- en toeleveringsindustrie.

De heer Jean-Marie Bogaert : De vaststelling van de grote afhankelijkheid van de toeleveranciers van de constructeurs is merkwaardig, in het licht van deze percentages.

Ik neem aan dat de berekeningen bij dit soort commerciële relaties ook een belangrijke rol spelen en dat de percentages bij de constructeur dan niet hoger liggen.

Pleit de heer Vic Heylen niet voor een toename van het aantal wagens per gezin, vermits in het licht van de oplossing van het capaciteitsprobleem door de heer Heylen werd verwezen naar Amerika, waar men nu reeds over twee, drie of zelfs vier auto's per gezin beschikt ?

Kan België een dergelijke evolutie maatschappelijk verwerken, gelet op de mobiliteitsstroom en de files ? Als deze trend zich verder zal doorzetten, wordt de situatie op de wegen onhoudbaar. Wat is de maatschappelijke benadering van de heer Heylen ten aanzien van dit fenomeen ?

In verband met de sluiting van Renault-Vilvoorde suggereert u dat de Vlaamse regering de hele site had kunnen opkopen voor een symbolische frank.

Koestert u plannen met betrekking tot de bestemming van deze site ? Op welke economische basis berust dit plan, gelet op de matige interesse hiervoor van de privé-sector ? Welke rol zou de overheid terzake kunnen spelen en welke nieuwe bestemming werd door de Vlaamse regering beoogd voor deze site ?

De conjunctuurgevoeligheid van de markt neemt toe en is in mindere mate toe te schrijven aan groei. Om daarop te kunnen inspelen is er een veel grotere flexibiliteit vereist. U beweert ergens dat een grote rem op die flexibiliteit wordt gevormd door de veel te beperkende sociale stelsels in Europa. Hoe dient dit te worden geïnterpreteerd ?

De heer Vic Heylen : Wat het fileprobleem betreft, doe ik hier natuurlijk geen voorstellen, maar slechts vaststellingen.

De Amerikaanse markt is gegroeid tot 500 à 550 wagens per 1.000 inwoners. De gemiddelde afstand die men in Amerika aflegt met de wagen ligt

driemaal hoger dan in België. Men kan geen appelen met peren vergelijken.

Ik stel alleen vast dat de betere analisten steeds het getal van 500 of 550 voor ogen hebben gehouden in de hoop dat dit ooit zou worden bereikt, vermits hiervoor een groeiemarkt nodig is tot het jaar 2000 of daarna.

Het feit dat deze cijfers niet worden bereikt, vloeit hier wellicht uit voort. Onbewust wordt gevoeld dat het weinig zinvol is om nog meer wagens aan te kopen, vermits men anders de hele dag in de file staat.

In de jaren dertig stimuleerde de overheid de autoverkoop onder het voorwendsel : "Wie een auto koopt, geeft iemand anders drie jaar werk". Dit gaat echter nu niet meer op, vermits men niet van de overheid kan verwachten dat ze enerzijds de autoverkoop stimuleert en anderzijds een oplossing zoekt voor de files. Dit is een beleidsvraag.

De teloorgang van de auto-industrie als economische locomotief vormt al een vaststelling op zich en in Italië was dit zonneklaar. Daar heeft de overheid – net zoals in Frankrijk bij het begin van het jaar – afbouwpremies toegekend om alle oude auto's in te leveren, wat resulteerde in een stijging van het marktaandeel met 14 percent, wat ongeveer 1 percent is van het Italiaanse BNP. Er valt nauwelijks een ander plan te bedenken waardoor het BNP met 1 percent omhoog gaat. Men dient echter realistisch te zijn vermits in Italië FIAT dé autoconstructeur bij uitstek is.

Wat Renault-Vilvoorde betreft, wijs ik erop dat enige tijd geleden aan de automobielsector reeds onderzoek terzake werd gevraagd, om een herhaling van het Renault-drama te vermijden.

Europa beschikt, in tegenstelling met de VSA en Japan wél over contract-assemblers, het betreft kleinere industrieën met een capaciteit van om en bij de 300.000 auto's per jaar.

In Duitsland is Karman een begrip maar ook in Finland bestaan fabrieken van dit type. Het betreft kleinere bedrijven die voor grote constructeurs assembleren en onder meer cabriolets en breaks bouwen op de platforms van de constructeurs.

Ik vraag mij af wat er zou gebeurd zijn indien na de sluiting van Renault zou worden aangekondigd dat de vestiging van Renault-Vilvoorde zou worden overgenomen, vermits Renault op dat ogenblik geen vaste kosten meer had.

Voor Renault zouden dan inderdaad plants kunnen worden gebouwd tegen een vaste prijs, voor zover Renault deze nodig had. Wellicht zou een dergelijk voorstel wel zijn onderzocht, vermits de andere assemblagebedrijven in België, zoals Opel, op een gelijkaardige wijze produceren. De sector van de contract-assemblers worstelt met een capaciteitsoverschot en ook de start van Karman in Duitsland was moeilijk en zeker geen voor de hand liggende oplossing.

Wat de sociale stelsels betreft, dient rekening te worden gehouden met de marktevoluties. Na de oliecrisis in de jaren tachtig zijn vijf constructeurs failliet gegaan. De competitiviteit van de Belgische automobielsector is echter sinds 1980 gestegen. Ingevolge de cyclische markt dient echter rekening te worden gehouden met een daling van 30 percent, om de zeven jaar. Na deze periode kan terug een stijging op de markt worden verwacht.

Zal men in Vlaanderen over voldoende flexibiliteit beschikken om soepel in te spelen op de markimperfecties en op het cyclische kenmerk van deze markt ? De neerwaartse cyclus zal een periode zijn van verliezen voor de autoconstructeurs. Tijdens de herleving van de markt zal er een omzet kunnen worden gerealiseerd en het zal de kunst zijn om hierop een winstmarge te realiseren. Duitsland heeft de jongste jaren terzake reeds geweldige inspanningen gedaan, onder meer door de annualisatie van de jaaruren.

Volkswagen garandeert zijn werknemers 1.800 uren per jaar, maar ze moeten die ook komen invullen als er werk is en dit systeem kan eveneens worden gespreid over verschillende jaarcycli. Een dergelijke flexibiliteit laat eveneens toe dat de pensioendatum wordt vervroegd.

De heer Didier Ramoudt : Uit de uiteenzettingen blijkt dat er in feite wordt gesuggereerd om niet meer te investeren in de toeleveringsbedrijven, of kost wat kost te werken aan de industriële verankering ervan, gelet op de eerder geringe toekomstperspectieven van deze sector. Het voorstel van resolutie pleit voor een ondersteuning van de toeleveringsbedrijven, terwijl men anderzijds stelt dat de auto-industrie bijna is verzadigd en zelfs worstelt met een probleem van overcapaciteit.

De heer Robert Voorhamme : Ik denk dat hier een misvatting is, want uit de uiteenzettingen blijkt dat men zich precies op de toeleveringsindustrie zal moeten toeleunen, indien men de automobielsector wenst te herstructureren, met het oog op de vrijwaring van de concurrentiekracht van deze sec-

tor, zoals eveneens blijkt uit de uiteenzettingen van de heren Heylen, De Vocht, Vandeurzen en Maris.

De heer Heylen heeft inderdaad de problemen van de Europese automobielsector goed ingeschat en precies met het oog op de oplossing van deze problemen dient de toeleveringsindustrie ondersteund.

De heer Didier Ramoudt : Ik treed dit bij, maar mijns inziens garandeert het voorstel van resolutie geen groei en dient de oplossing eerder gezocht bij een initiatief zoals Flanders' Drive. Binnen de toeleveringsbedrijven moet het innovatie- en technologiebeleid beter worden ondersteund en gestimuleerd, wat in feite een heel andere visie is. Er wordt immers voortdurend zorg en aandacht besteed aan de traditionele ontwikkeling binnen de sector, die evenwel thans zijn limiet heeft bereikt. Dit impliceert dat dit voorstel van resolutie een industrie, met een uitdovend karakter, zal pogen te verankeren, zonder oog te hebben voor de nieuwe toekomstige technologische evoluties.

De heer Robert Voorhamme : In Vlaanderen beschikt men over een bijzonder dicht assemblage-apparaat, wat een zekere kwetsbaarheid impliceert maar ook borg staat voor een eigen specificiteit. Vlaanderen dient zorgvuldig rekening te houden met de algemene trends en moet zich bewust worden van het belang van de ontwikkeling van een strategisch beleid ten behoeve van de toeleveringsindustrie.

Het voorstel van resolutie stelt de vraag wat de overheid terzake kan ondernemen en zoals onder meer door de heer Heylen en andere sprekers is vooropgesteld, zal de organisatie van de toeleveringsindustrie een determinerende concurrentiefactor worden. Wat kan de bijdrage hiertoe zijn van de Vlaamse overheid ? Dit is de teneur van het voorstel van resolutie dat zich niet zozeer toespitst op de automobielsector als zodanig.

De heer Vic Heylen : Het probleem voor de heer Ramoudt is dat de automobielsector geen groeisector meer is en indien men investeringen wil doen, dan doen wij dit liefst in een groeisector. Ook de VSA worstelen met deze keuze, vermits de automobielsector reeds gedurende dertig jaar stagneert en toch verdienen de Amerikaanse constructeurs nog steeds heel veel geld. De kwalitatieve groei in de sector duurt echter voort, vermits er niet meer auto's worden verkocht, maar wel duurdere en betere. De toegevoegde waarde van de auto-industrie is zeer groot.

Regelmatig is er vraag naar nieuwe producten, zoals ABS-systemen, minder vervuilende motoren, veiliger auto's enzovoort. De crashtests worden steeds maar strenger en er is dus een geweldige evolutie in de sector. Het product is nog niet verzadigd.

De heer Robert Voorhamme : In de toeleveringssector liggen de winstmarges hoger dan in de automobielsector. Tevens stelt men vast dat de toeleveringssector in Vlaanderen onderontwikkeld is in vergelijking met andere streken in de omringende Europese landen. De sector is een potentiële groeisector, zowel wat de toegevoegde waarde als het volume betreft.

De heer Vic Heylen : Men kan ook stellen dat de Vlaamse toeleveranciers moeite moeten doen om een even groot deel van de koek te krijgen en er is een zekere verschuiving merkbaar. Wie eerst komt, eerst maakt en de markt evolueert razendsnel, waarop heel snel moet worden ingespeeld door de constructeurs.

De heer Robert Voorhamme : Is een ingrijpen om een groeiende markt beter te bedienen noodzakelijk ?

De heer Hugo Maris : Dat is realistisch, gelet op het belang van de import waardoor export toch eveneens tot de mogelijkheden dient te behoren. Ik erken dat de loonhandicap en wellicht ook andere overheidskosten parten spelen. Ik vraag mij echter af waarom Vlaanderen niet naar Japan exporteert vermits Japan ook exporteert naar Vlaanderen.

De heer Robert Voorhamme : Is het niet zo dat men, zelfs op wereldvlak, evolueert naar een regionale indeling van productie en afzet ? Zal de intercontinentale uitwisseling niet verminderen ? Naar aanleiding van de sluiting van Renault werd gewezen op het feit dat Renault naar Brazilië verhuisde omdat de markt daar aan het groeien is en het ondenkbaar zou zijn dat er auto's of auto-onderdelen uit Europa zouden worden geleverd.

De heer Hugo Maris : We zien wel waar Renault nu zit : in Rusland.

De heer Vic Heylen : De markten zijn beschermd en hun interne groei wordt niet gehinderd. Auto's die daar worden verkocht, moeten ook daar gebouwd worden.

De heer Hugo Maris : Bij verschillende onderdelen wordt echter hier de eerste aanzet gegeven terwijl

de assemblage dan in deze landen gebeurt. Zo moet daar de productie-eenheid ook baan ruimen voor een toeleveringsindustrie.

De heer Robert Voorhamme : Centraal- en Oost-Europa worden ontsloten zodat er een potentiële groeimarkt voor de automobielsector ontstaat. Maar daarnaast kan er zich ook een belangrijke productiecapaciteit ontwikkelen. Hoe wordt dat ingeschat in vergelijking met de Europese productiecapaciteit ?

De heer Vic Heylen : Hierover lopen de meningen uiteen en verschillende constructeurs, zoals Fiat, Opel en Daewoo zijn heel erg actief, in tegenstelling met Ford dat niet is geïnteresseerd.

De groeimogelijkheden zijn enorm maar er heerst een consensus dat de auto's dan ook ter plekke worden gebouwd, vermits de lonen daar lager liggen. Nu worden er in Polen nog invoerrechten geheven, maar in 2000 vallen deze weg. Op dat ogenblik zal Polen waarschijnlijk een overeenkomst met de Europese Unie afsluiten. De marktcontext zal op dat ogenblik veranderen en verschillende constructeurs zullen zorgen voor de noodzakelijke capaciteit om deze markten te bedienen, wellicht tot het jaar 2005. De kans dat Vlaanderen wagens zal invoeren uit Oost-Duitsland is reëel. De moderne Skoda is immers een Golf met een andere naam. Alleen het imago werkt remmend in op de gebruiker. Met die landen zullen eveneens akkoorden worden afgesloten tot opheffing van de invoerrechten. Er valt op dat ogenblik een bijkomende concurrentie te verwachten van de eigen constructeurs, vermits bij het invoeren van een Skoda uit Tsjechië de winst terugvloeit naar Volkswagen in Londen.

De heer Robert Voorhamme : Er worden akkoorden gesloten tussen automobielbedrijven en de toeleveranciers. De onderhandelingen over een nieuw model vergen gauw vijf jaar. Is de drempel niet te hoog voor mensen die nieuwe bedrijven willen opstarten in een dergelijke sector ?

De heer Hugo Maris : De toeleveringssector is in volle ontplooiing en er dient ingespeeld op de verschillende nieuwe modellen. Langer wachten is fataal. Het is inderdaad juist dat voor bepaalde modellen een onderhandelingstermijn geldt van vijf jaar.

Vanaf het moment dat een toeleverancier als Johnson Control, Lear of Magma bij een constructeur terechtkomt, bouwt hij eigenlijk een monopolie op.

Het is geen negatief maar een positief monopolie, dat in twee richtingen werkt. Men kan goedkoper leveren want men heeft geen ontwikkeling meer. Als men een bepaald model van zetel wil en men hiervoor de prijs betaalt, dan wordt dit geleverd.

Johnson Control weet dan perfect dat zijn prijs competitief is. Spreker is daarom niet bevreesd dat de toeleveringsbedrijven zullen worden afgebouwd, vermits men nu reeds het fenomeen kent van de bedrijven die rond Ford zijn gevestigd. Bedrijven die weten dat hun bedrijf een neergang wacht rond het jaar 2000 zijn nu zeer actief en creatief. Deze bedrijven rijven contracten binnen die ze anders nooit zouden hebben binnengehaald, onder meer voor Mercedes.

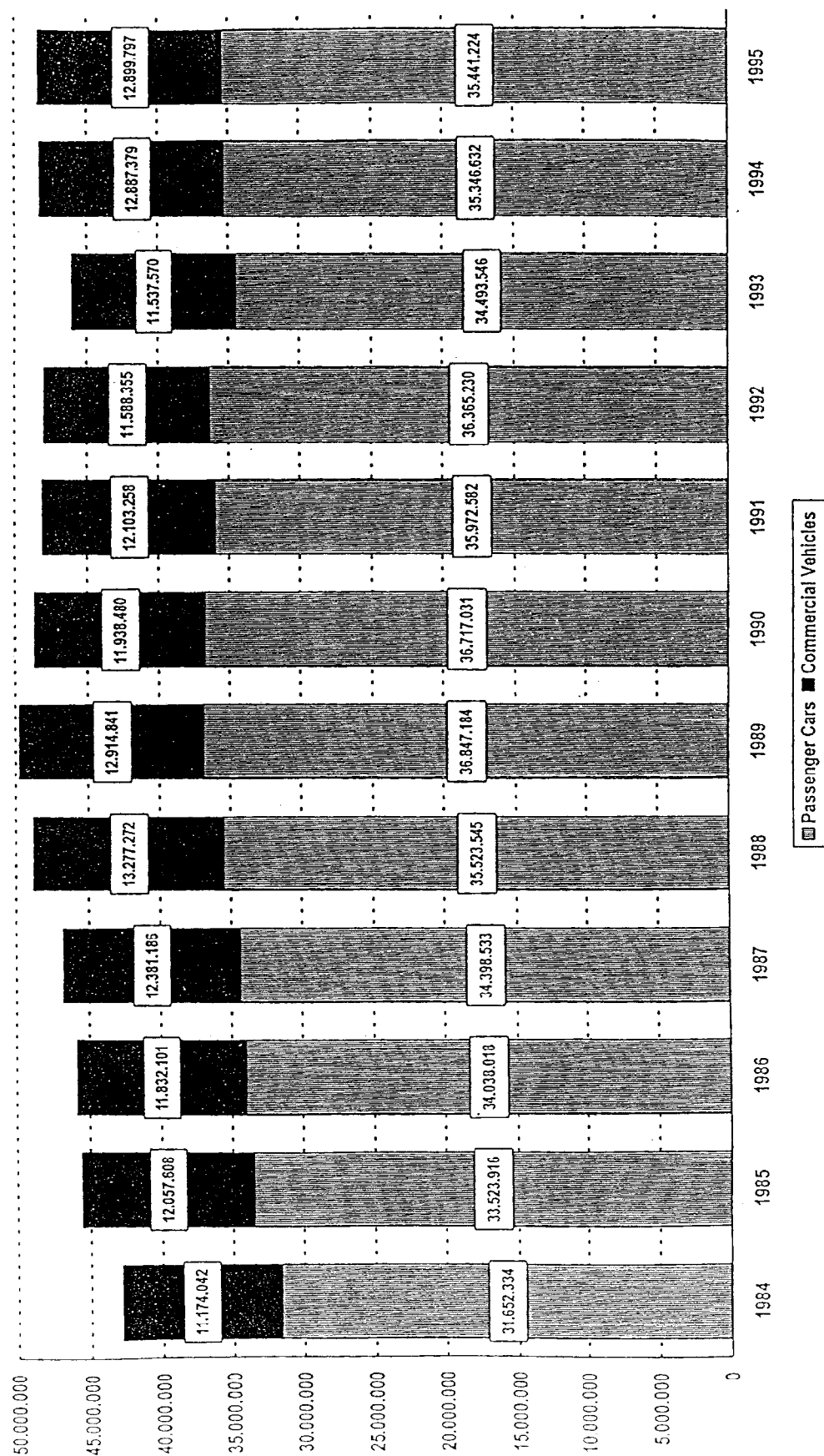
BIJLAGEN

- Bijlage 1 Production of Passenger Cars and Commercial Vehicles in the World
- Bijlage 2 Production of Passenger Cars and Commercial Vehicles in the EU-countries
- Bijlage 3 De vijf grote autoconstructeurs in België
- Bijlage 4 Number of Passenger Cars and Commercial Vehicles produced per 100 inhabitants – 1996
- Bijlage 5 Production of Parts and Accessories for the Belgian Automotive Industry – Value x 1.000.000 BEF
- Bijlage 6 Spreiding van de toelevering van componenten aan Ford in percentage van de toegeleverde omzet
- Bijlage 7 Geleverde omzet aan Volkswagen in percentage en per land (gemiddeld cijfer 1993-1995)
- Bijlage 8 Spreiding van de toelevering van componenten aan Opel
- Bijlage 9 Toelevering van componenten aan Ford (Europa)
- Bijlage 10 The Whole Automotive Industry in Belgium : Total Employment
– Employment in the Automotive Industry In Belgium
- Bijlage 11 Localisering van de sleutelbedrijven van componenten en diensten

BIJLAGE 1



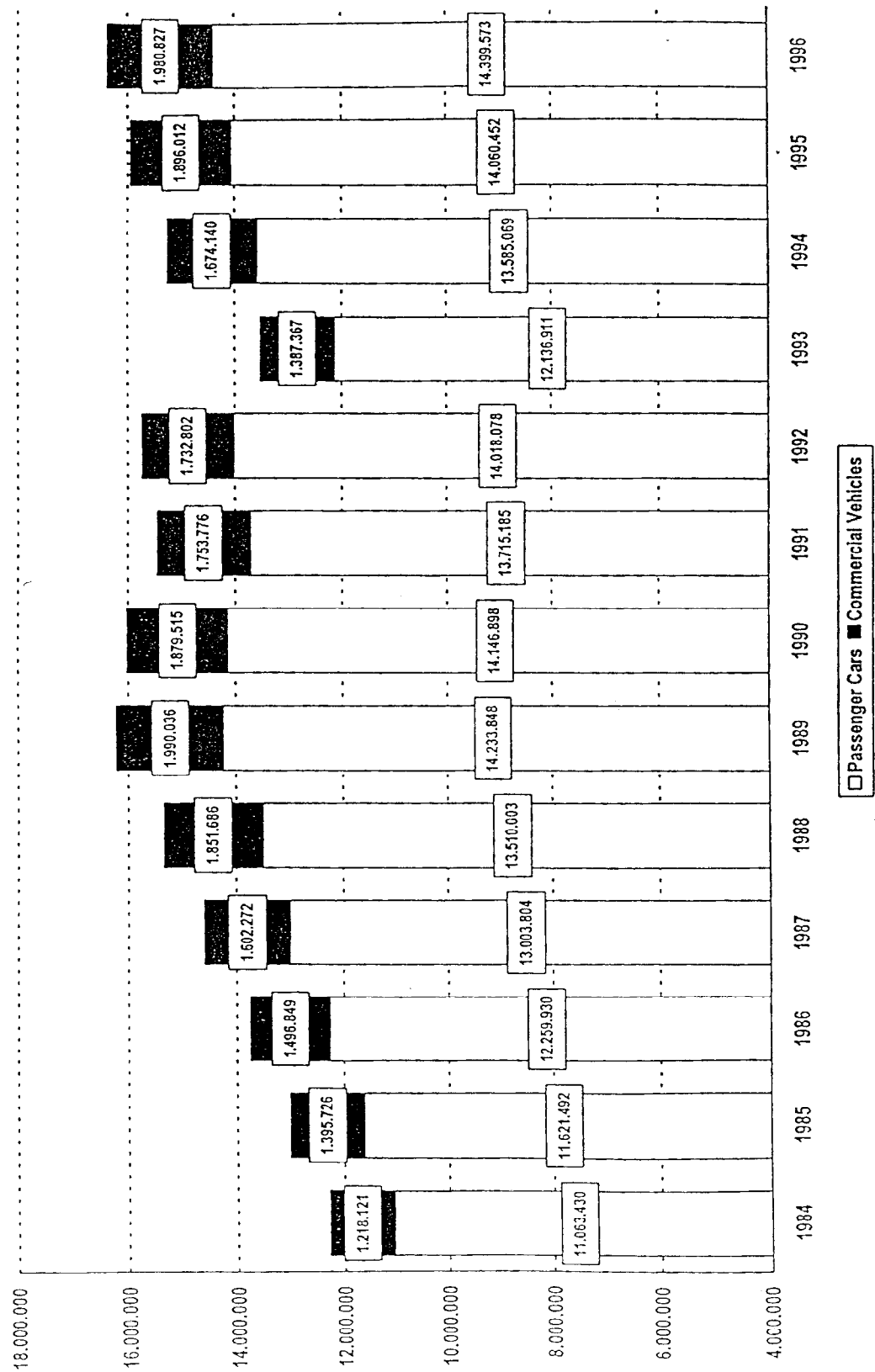
PRODUCTION OF PASSENGER CARS AND COMMERCIAL VEHICLES IN THE WORLD



BIJLAGE 2



PRODUCTION OF PASSENGER CARS AND COMMERCIAL VEHICLES IN THE EU-COUNTRIES



BIJLAGE 3

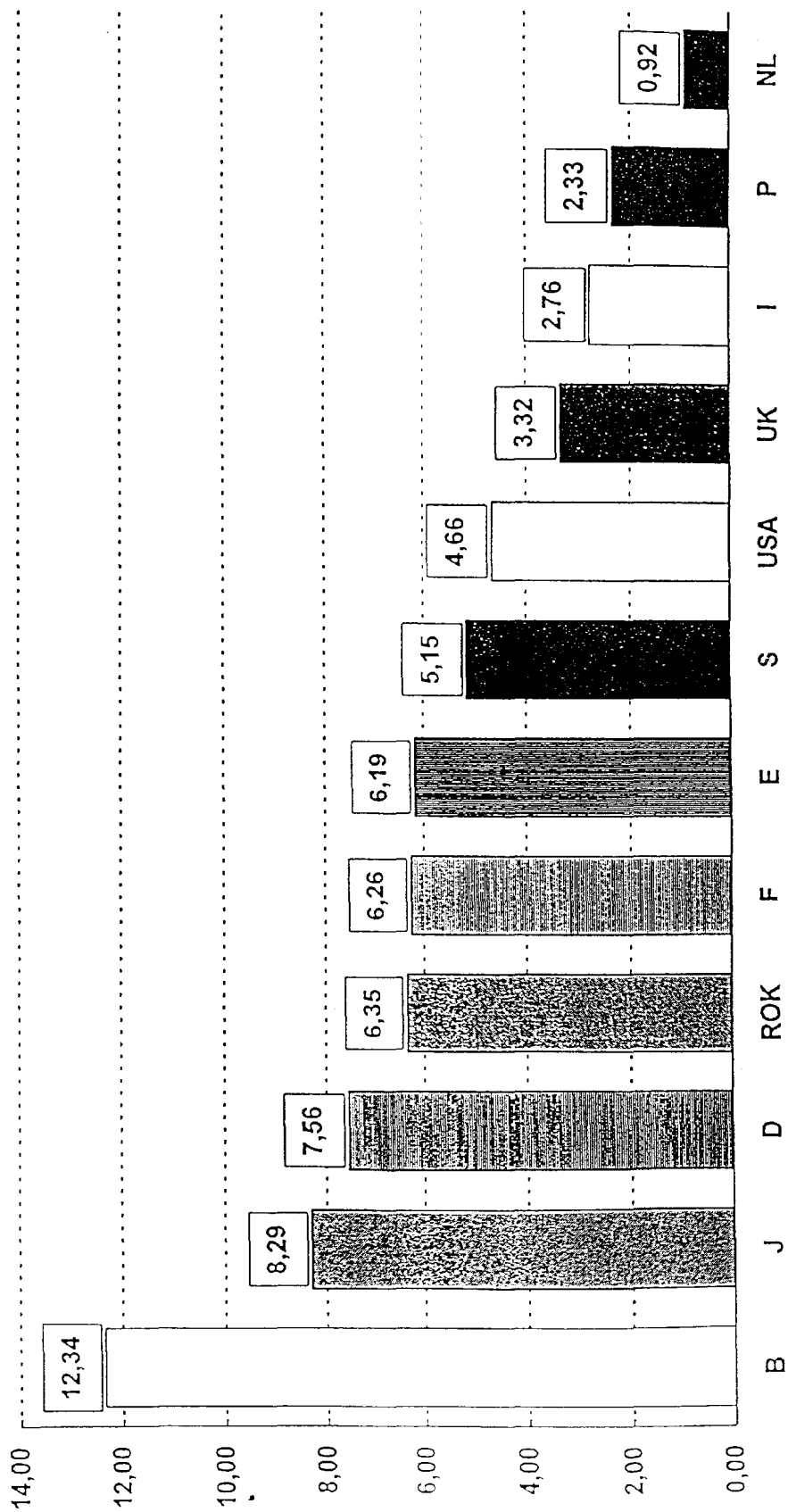
Tabel 1. De vijf grote autoconstructeurs in België

Werkgelegenheid 1994	omzet ECU* 109 1994	Aantal wagens	model
FORD-Gent	13178	408065 (+ 69988 commerciële voertuigen)	Mondeo/Transit/ Wielent/Transit body panels and benzinetanks
OPEL-Antwerpen	7200	318935	Vectra/Astra/Vauxhall componenten
VOLVO-Gent	3500	147600	850 serie
RENAULT-Vilvoorde	3336	157910	Clio/Megane
VOLKSWAGEN-Vorst	5820	169930	Golf/Passat limousine & variant
TOTAAL	33034	1202440 auto's	

Bron: FEBIAC (1996), eigen verwerking

BIJLAGE 4

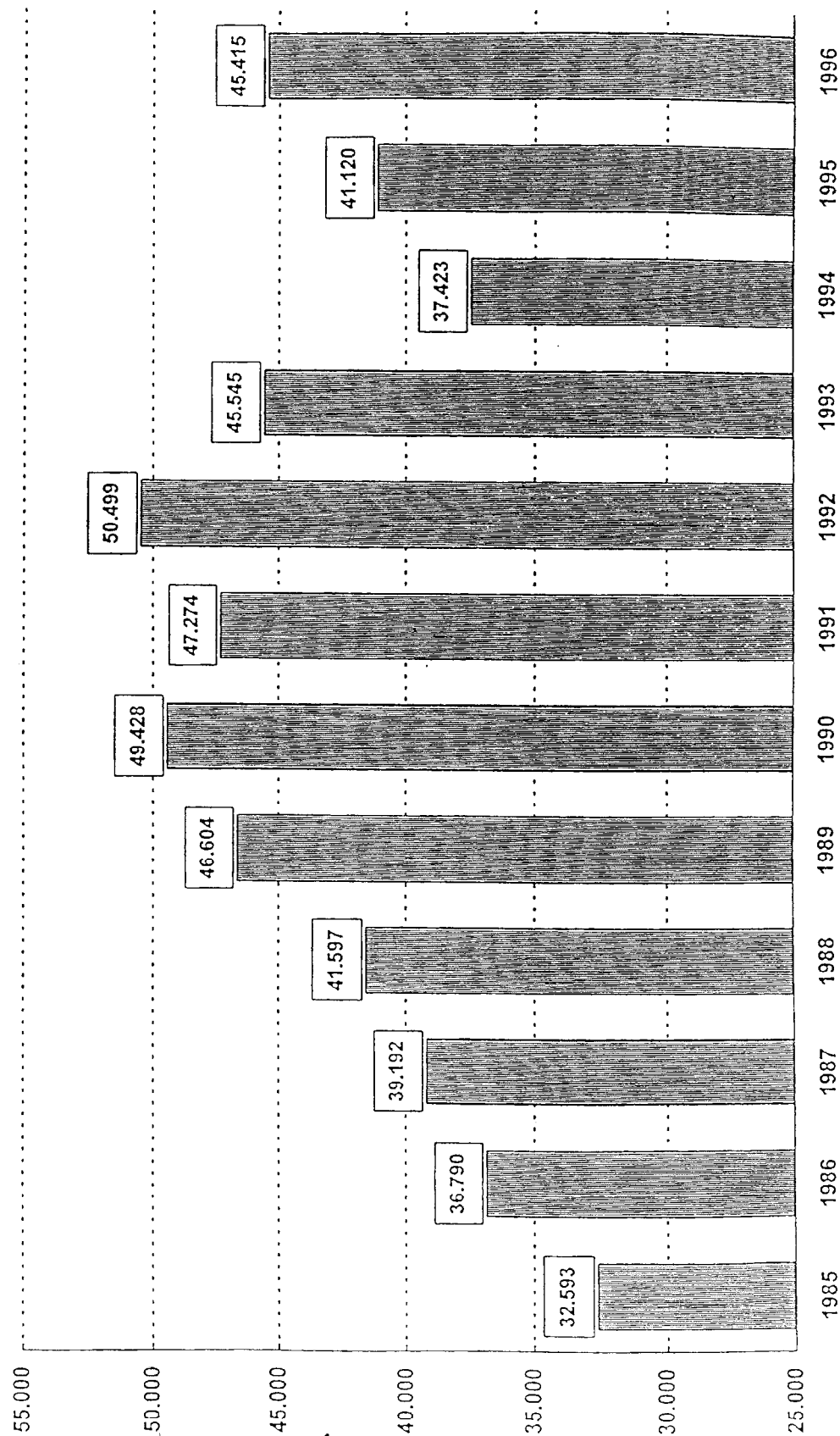
NUMBER OF PASSENGER CARS AND COMMERCIAL VEHICLES
PRODUCED PER 100 INHABITANTS - 1996



BIJLAGE 5



PRODUCTION OF PARTS AND ACCESSORIES FOR THE BELGIAN AUTOMOTIVE
INDUSTRY - Value x 1.000.000 BEF



BIJLAGE 6

Tabel 4. Spreiding van de toelevering van componenten aan FORD
in % van de toegeleverde omzet

Land	Omzet in %
Duitsland	41,516
Groot-Brittannië	20,529
België	12,686
Frankrijk	6,669
USA	4,848
Nederland	3,419
Spanje	3,409
Onbekend*	3,278
Polen	1,812
Italië	0,798
Hongarije	0,466
Luxemburg	0,192
Oostenrijk	0,192
Zwitserland	0,184
Mexico	0,002
Eindtotaal	100

* De omzet voor onbekend is te verdelen over Duitsland en Groot-Brittannië.

Bron: FORD, eigen verwerking

BIJLAGE 7

Tabel 2. Geleverde omzet aan VOLKSWAGEN in % en per land (gemiddeld cijfer 1993-1995)

Gemiddelde omzet 1993-1995				
Bedrijven		Totaal		
		Zonder welevering moedermaatschappij		
Land	Aantal	%	%	%
Duitsland	863	25,5	85,06	69,67
België	2.202	65,2	9,97	20,24
Frankrijk	101	3,0	1,71	3,48
Oostenrijk	21	0,6	0,96	1,95
Apanje	29	0,9	0,89	1,81
Groot-Brittanië	19	0,6	0,5	1,01
Zwitserland	15	0,4	0,33	0,66
Italië	25	0,7	0,26	0,53
Onbekend	4	0,1	0,08	0,16
USA	10	0,3	0,08	0,16
Luxembourg	4	0,1	0,07	0,15
Nederland	75	2,2	0,05	0,09
Canada	3	0,1	0,02	0,04
Slovenië	1	0,0	0,01	0,02
Brazilië	2	0,1	0	0,01
Tsjechië	1	0,0	0	0,01
Denemarken	1	0,0	0	0,01
Japan	1	0,0	0	0
Portugal	1	0,0	0	0
Eindtotaal	3.378	100	100	100

Bron: VOLKSWAGEN, eigen verwerking

BIJLAGE 8

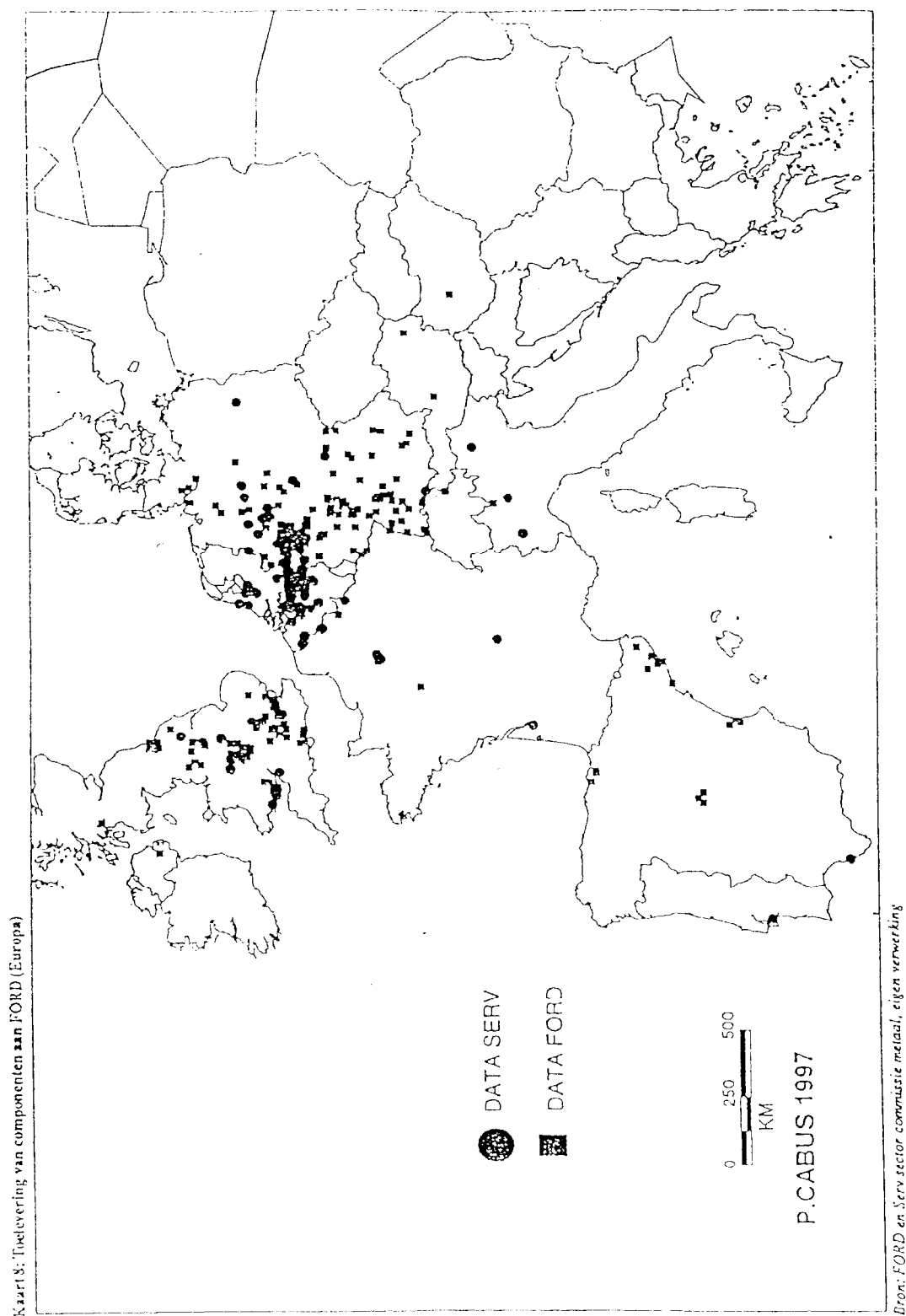
Tabel 5. Spreiding van de toelevering van componenten aan OPEL

Land	Totaal	Aandeel	Land	Totaal	Aandeel
Duitsland	419	49,2	Luxemburg	3	0,4
Groot-Brittannië	104	12,2	Zwitserland	3	0,4
Spanje	99	11,6	Australië	2	0,2
Frankrijk	67	7,9	Japan	2	0,2
Italië	39	4,6	Monaco	2	0,2
België	26	3,1	Zuid-Afrika	2	0,2
Nederland	12	1,4	Denemarken	1	0,1
Zweden	11	1,3	Indië	1	0,1
Oostenrijk	10	1,2	Liechtenstein	1	0,1
USA	10	1,2	Maleisië	1	0,1
Portugal	7	0,8	Malta	1	0,1
Turkije	7	0,8	Polen	1	0,1
Brazilië	6	0,7	Slovakije	1	0,1
Hongarije	5	0,6	Zuid-Korea	1	0,1
Ierland	4	0,5	Tsjechië	1	0,1
Finland	3	0,4			
Eindstaal	852	100,0			

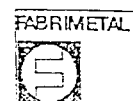
Bron: OPEL, eigen verwerking

BIJLAGE 9

Artikels

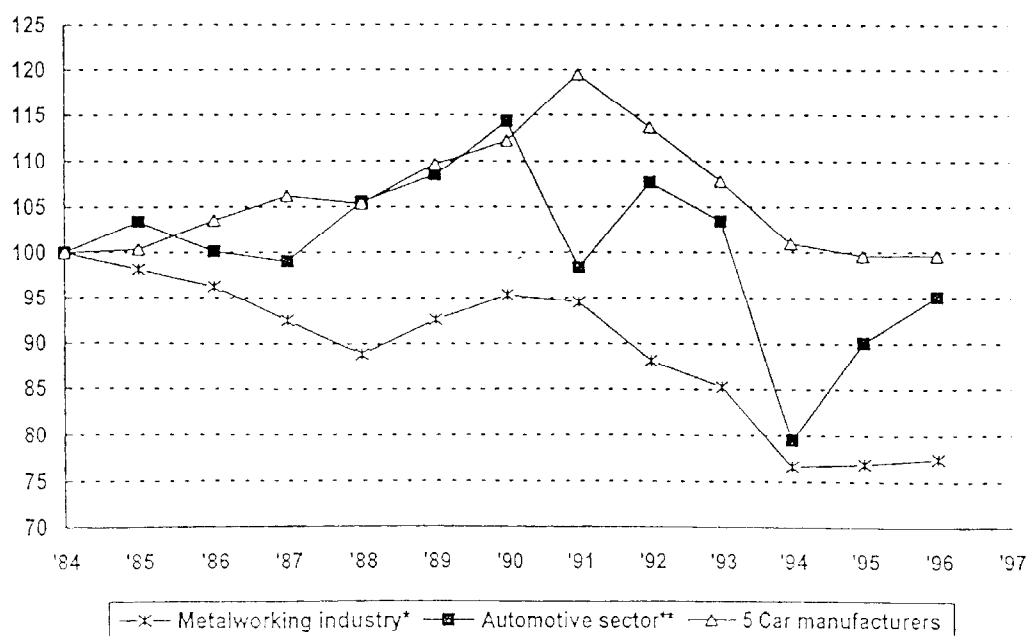


BIJLAGE 10



THE WHOLE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN BELGIUM : TOTAL EMPLOYMENT					
Year	Metalworking Industry	Automotive Sector	% Metalworking Industry	The 5 Car Manufacturers	% Metalworking Industry
1984	250.715	51.409	20,50	33.217	13,25
1985	247.816	52.150	21,04	33.344	13,46
1986	244.471	52.604	21,52	34.390	14,07
1987	237.821	53.291	22,41	35.274	14,83
1988	231.369	54.200	23,43	35.002	15,13
1989	240.849	56.163	23,32	36.433	15,13
1990	248.204	58.093	23,41	37.290	15,02
1991	246.029	57.596	23,41	39.697	16,14
1992	233.098	57.357	24,61	37.775	16,21
1993	224.644	54.634	24,32	35.814	15,94
1994	200.691	48.010	23,92	33.549	16,72
1995	202.734	49.481	24,41	33.091	16,32
1996	204.896	50.501	24,65	33.209	16,21

EMPLOYMENT IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN BELGIUM



'84 : 100 employees

* Metalworking industry without the total automotive industry

** Automotive industry without the 5 car manufacturers

BIJLAGE 11

abel 8. Localisering van de sleutelbedrijven van componenten en diensten

Land	Componenten		Diensten	
	Totaal	Aandeel	Totaal	Aandeel
Duitsland	214	58,3	1	0,3
België	63	17,2	350	98,9
Frankrijk	35	9,5	3	0,8
Spanje	20	5,4		0,0
Groot-Brittanië	12	3,3		0,0
Italië	9	2,5		0,0
Oostenrijk	3	0,8		0,0
Nederland	3	0,8		0,0
Monaco	2	0,5		0,0
USA	2	0,5		0,0
Zwitserland	2	0,5		0,0
Luxemburg	1	0,3		0,0
Polen	1	0,3		0,0
Eindtotaal	367	100	354	100

bron: VOLKSWAGEN, RENAULT, OPEL, FORD, VOLVO, eigen verwerking

V. UITEENZETTING DOOR MEVROUW LEEN BAISIER, WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKSTER STICHTING TECHNOLOGIE VLAANDEREN

– Inleiding

Mevrouw Leen Baisier, wetenschappelijk medewerkster verbonden aan de Stichting Technologie Vlaanderen, overhandigt aan de commissieleden twee studies*, uitgegeven door de Stichting Technologie Vlaanderen: "Kampioenen in flexibiliteit en kwaliteit – Trends bij toeleveranciers aan de Vlaamse auto-industrie" – "Teamwerk op maat in de Belgische auto-industrie".

* Deze studies en de integrale tekst van de uiteenzetting van mevrouw Leen Baisier worden aan de commissieleden overgezonden en liggen voor de overige belangstellenden ter inzage op het commissiesecretariaat.

Mevrouw Leen Baisier: Vooreerst een korte toelichting over de STV die deel uitmaakt van de Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen. De STV voert geen zuiver economische studies, maar legt zich toe op onderzoek naar de interne ontwikkelingen in bedrijven. Meer bepaald bekijkt men hoe bedrijven intern een antwoord zoeken op uitdagingen op de markt en welke effecten dat heeft voor hun organisatie en de manier waarop ze technologie en hun personeel inzetten.

In dat kader heb ik de afgelopen jaren een drietal onderzoeken verricht in de auto-industrie, namelijk in 1995 het onderzoek naar organisatorische veranderingen en teamwork in de Europese auto-industrie; in 1996 het onderzoek naar de interne ontwikkelingen in toeleveringsbedrijven in Vlaanderen, waarbij zes bedrijven aan bod zijn gekomen die van op de eerste lijn subassemblages leveren, en in 1997 het onderzoek naar organisatorische veranderingen en teamwork in de Belgische auto-industrie. De laatste interviews en het veldwerk voor deze studie waren afgerond voor de sluiting van Renault-Vilvoorde. Er werd onderzoek gedaan bij de vijf constructeurs. Vermits dit onderzoek gebaseerd is op literatuurstudie en casestudies, impliceert dit een bedrijfsbezoek met interviews met verantwoordelijken, werknemers en werknemersafgevaardigden.

Wat de Belgische auto-industrie betreft, werden alle bedrijven bezocht en in de toeleveringssector werden zes bedrijven intensief bestudeerd en, rekening houdend met de werkwijze en het paritair karakter van de Stichting Technologie Vlaanderen, die deel uitmaakt van de SERV, werden alle

Vlaamse sociale partners bij de onderzoeken betrokken.

– Bedenkingen over het voorstel van resolutie

Het is zeker niet mijn bedoeling om u een analyse te presenteren van de situatie in de Belgische auto-industrie, vermits deze reeds voldoende aan bod is gekomen. De problemen van deze industrie zijn gekend: verzadiging, overcapaciteit en heel scherpe concurrentie tussen automerken en zeker tussen hun vestigingen, wat impliceert dat er zware herstructureringen op stapel staan voor de eigen Europese auto-industrie, die niettemin interessant blijft, ook binnen de mondiale context, gelet op de belangrijke aanwezige koopkracht.

Voor de concerns en de individuele autovestigingen komt het erop aan minstens het eigen marktaandeel te behouden of indien mogelijk te vergroten, en uit de uiteenzetting van de heer Vic Heylen blijkt dat bepaalde autoconstructeurs zoals Volkswagen er de laatste jaren in geslaagd zijn uit te breiden ten nadele van hun concurrenten.

Om dat marktaandeel te behouden of eventueel te vergroten, stelt men alles in het werk om de competitiviteit, productiviteit, efficiëntie, kwaliteit en flexibiliteit te verhogen en dit zijn nu net de terreinen waarop individuele autovestigingen zelf invloed kunnen uitoefenen.

De autovestigingen in België behoren tot multinationale concerns en deze concerns kunnen vestigingen sluiten en beslissen eigenlijk nogal eigenmachtig wat er met deze vestigingen gebeurt. Een van de belangrijkste troeven van de vestigingen in België zijn de pogingen tot verbetering van de interne productiviteit.

Inzake productiviteit in termen van het aantal wagens per vestiging en per jaar bij de constructeurs, zit België in de middenmoot, alhoewel een aantal fabrieken die enige jaren geleden in Europa zijn opgericht een hoge productiviteit behalen, meer bepaald de plants van Japanse constructeurs. Hierbij dienen echter een aantal kanttekeningen te worden gemaakt.

Het is moeilijk om alle factoren in rekening te brengen en het is dan ook niet steeds duidelijk hoe productiviteit wordt gemeten, vermits niet alle fabrieken eenzelfde automodel produceren en de productie van sommige modellen veel complexer is.

De Smart is, in vergelijking met de luxewagens, een zeer eenvoudige wagen en bovendien voeren niet alle fabrieken de eigen fabricageactiviteiten uit. In het productiviteitsdebat dient men rekening te houden met vele verscheidene factoren en bovendien wordt heden de productiviteit waarschijnlijk niet alleen uitgedrukt in het aantal wagens per werknemer per jaar, vermits men inzake productiviteit eveneens kan spreken in termen van behaalde kwaliteit, kwaliteitsnormen, kostprijs en de verhouding tussen kostprijs en kwaliteit.

De bedrijven die enkele jaren geleden van nul zijn gestart, bijvoorbeeld de Japanse transplants en een aantal vestigingen van Europese constructeurs in Oost-Duitsland en Zuid-Europa, schijnen goed te presteren.

Productieve bedrijven besteden heel veel aandacht aan hun organisatie. Ze beschouwen de organisatie van hun bedrijf als een sleutel om hun productiviteit te behouden of te verhogen. Dat sluit herstructureringen natuurlijk niet uit, maar bedrijven die zich niet over hun organisatie bezinnen, zullen veel kwetsbaarder zijn bij de komende herstructureringen in de Europese auto-industrie. Ze zijn vooral veel kwetsbaarder wanneer een concern verschillende vestigingen tegen elkaar moet afwegen. Een concern draait er immers zijn hand niet voor om een bedrijf dat niet vernieuwend werkt, van de kaart te vegen.

De Europese constructeurs, maar ook de eigen constructeurs, proberen duidelijk twee wegen te bewandelen. Enerzijds zoeken ze inspiratie bij het Japanse model van lean production en zijn het vooral bedrijven die door de Japanners naar Europa zijn overgebracht, bijvoorbeeld de Japanse transplants die hebben geopteerd voor deze productiewijze, wat eveneens gedeeltelijk het geval is voor Opel-Eisenach en een aantal andere nieuwe vestigingen van Europese constructeurs.

Zoals blijkt uit de uiteenzetting van de heer Vic Heylen, moeten de Europese constructeurs het Japanse concept niet zomaar overnemen, maar moeten deze eveneens eigen accenten leggen.

De vier Belgische constructeurs hebben hiervoor trouwens reeds gekozen en hanteren voor hun organisatie telkens weer dezelfde drie grote principes. Ook Renault-Vilvoorde volgde eenzelfde werkwijze.

Vooreerst baseert men zich op flexibele assemblagelijnen die het grootste nut opleveren voor massaproductie.

Vervolgens poogt men de kosten van de massaproductie zoveel mogelijk te beperken door verborgen verspilling weg te snijden, en door kosten te besparen. Men legt bijvoorbeeld minder voorraden aan, men beperkt het herstelwerk en men zorgt voor een betere werkverdeling tussen de afdelingen en de werknemers. Op die manier verhoogt men de efficiëntie en productiviteit.

Een specifiek element van de lean production impliceert niet enkel de eliminatie van verspilling, maar men stelt het proces voortdurend in vraag met het oog op een nog betere organisatie ervan en tevens onderzoekt men voortdurend of men de autoproductie nog kan vernieuwen en verbeteren.

Deze drie grote principes worden door de vier Belgische constructeurs gehanteerd, alhoewel door de ene al wat meer dan door de andere, vermits de constructeurs zich immers niet alle vier in hetzelfde stadium bevinden, ingevolge de verschillende keuzes die door hen werden gedaan inzake organisatie van het productieproces. Door het hanteren van deze principes worden de bedrijfsactiviteiten beperkt tot de core business. De uitbesteding van een aantal subassemblages aan toeleveringsbedrijven leidt tot de beoogde kostenbesparing en flexibiliteit.

Ook voor de procesinrichting hanteert men een aantal principes die gedeeltelijk uit de lean production afkomstig zijn. Een eerste principe is de gestroomlijnde en uitgebalanceerde assemblage. Men levert niet alleen heel veel inspanningen om het koetswerk te automatiseren, de ververij zo goed mogelijk te laten functioneren en nieuwe installaties in te voeren, maar ook om bottleneck-assemblagelijnen waar nog veel handenarbeid nodig is, zo veel mogelijk te stroomlijnen.

Een tweede principe behelst de productie van verschillende modellen op één lijn. Deze productiewijze werd eveneens door Renault-Vilvoorde gekozen, waardoor de productiviteit kon worden verhoogd. Er worden niet alleen meerdere modellen op één lijn geproduceerd, maar tevens produceert men verschillende modellen op één chassis. Volkswagen kent nu het systeem van vier platforms of chassis voor al zijn merken, Audi en Seat inbegrepen.

Een derde belangrijk principe impliceert dat men just in time en just in sequence, dus volgens tijdstip en volgorde van bestelling, produceert. Alle bestellingen van de markt worden afgewacht en hierdoor is men afhankelijk van de conjunctuur en de flexibiliteit die de markt oplegt.

Ten vierde streeft men naar een voorraadbeheer dat leidt tot een beperking van de voorraden.

Een vijfde element houdt in dat men allerlei systemen invoert om het proces te beheersen en te controleren (bijvoorbeeld informatiesystemen).

Door middel van total quality management probeert men de kwaliteit van de productie en van de producten te controleren en tevens streeft men ernaar om het onderhoud in handen te houden en de installaties te optimaliseren. Tevens worden er systemen van continue verbetering ingevoerd en bij deze systemen schakelt men zoveel mogelijk werknemers in werkgroepen en teamoverleg in, vermits men het belangrijk vindt om suggesties van hen te ontvangen.

Die verschillende elementen vindt men terug bij de verschillende constructeurs.

Op het vlak van de bedrijfs- en werkorganisatie herstructureert men zich tot verantwoordelijke business units. Het koetswerk, de ververij en de assemblage worden bijvoorbeeld aparte business units, met eigen stafdiensten. Een dergelijke werkorganisatie hangt samen met het streven naar een decentralisering van de verantwoordelijkheden. In de huidige industriële constellatie, en niet alleen in de auto-industrie, veronderstelt men dat het efficiënter is om activiteiten te regelen op de plaats waar de problemen zich voordoen, waardoor men er in feite naar streeft om een bureaucratische besluitvorming te vermijden, waarbij men pas na enkele weken een beslissing neemt.

Tevens wordt door die bedrijfsorganisatie gemikt op meer polyvalente en flexibelere werknemers, met het oog op het decentraliseren van de verantwoordelijkheden. Een dergelijke visie betreft niet alleen de operator aan de assemblagelijijn, maar ook de teamleider, de meestergast, de werkleider en de productieverantwoordelijke. Aan deze vorm van bedrijfsorganisatie worden tevens nieuwe vormen van samenwerking en teamwerk gekoppeld. Vijftien jaar geleden was dit helemaal niet gebruikelijk in de industrie en zeker niet in de auto-industrie.

Wat wil men daarmee bereiken? Deze bedrijfsorganisatie moet de problemen zo snel mogelijk oplossen, de productiviteit verhogen en de producten en het proces vernieuwen en de ultieme troef hiertoe is de ervaring en de kennis van de werknemers gebruiken, vermits deze op vele plaatsen aanwezig is, maar tot voor kort onvoldoende werd benut.

De nieuwe bedrijfs- en werkorganisatie is een element dat eveneens terug te vinden is in de Japanse ideeën over new production, doch het betreft geen specifiek Japans element. Integendeel, ook in Europa kwam er in de jaren zeventig reactie op het monotone inflexibele lopendebandwerk in de auto-industrie en dacht men na over experimenten inzake humanisering van de arbeid, over mogelijkheden om die arbeid boeiender en interessanter en meer verscheiden te maken. In het zog van die experimenten ontwikkelde zich de sociotechniek, die ervan uitgaat dat het mogelijk is de productiviteit en de efficiëntie op te voeren, indien men ook rekening houdt met een grotere kwaliteit van arbeid en van de sociale relaties en arbeidsverhoudingen.

Een verbetering van de kwaliteit van de arbeid door onder andere ergonomische aanpassingen, resulteert in een verhoogde interesse van de arbeiders en is tevens interessant voor het bedrijf. De laatste tien tot vijftien jaar heeft men daartoe heel veel inspanningen geleverd. Bovenhoofdse operaties worden zo veel mogelijk uitgeschakeld, vermits deze belastend zijn voor de werknemer en ook veel meer inspanning en tijd vergen van deze werknemer. Er wordt gezocht naar allerlei manieren om op die wijze de kwaliteit van de arbeid te verbeteren en men gaat ervan uit dat dit op verschillende terreinen mogelijk is, wat zal resulteren in zowel een efficiëntie- als een productiviteitsverhoging.

Centraal in het concept van de sociotechniek, die ongeveer 20 jaar geleden werd ontwikkeld in de Scandinavische landen en Duitsland, is het principe dat men dient te streven naar een verruiming van de taken van de werknemers, wat bijdraagt tot een interessanter takenpakket waardoor de werknemers tevens meer kennis en inzicht verwerven in het werkproces. Daardoor kunnen ze ook meer inbrengen voor het bedrijf zelf. Werknemers moeten in de gelegenheid zijn om samen te werken, eventueel overleg te plegen over problemen die rijzen in het bedrijf, op de werkvloer, in hun team, enzovoort.

Rekening houdend met deze filosofie, de drie principes ervan die men nastreeft en de weerslag daarvan op de bedrijfsstructuur, de organisatie, de procesinrichting en de werkorganisatie, hebben onze eigen constructeurs, die eveneens het concept van de sociotechniek volgen, terzake zeker maatregelen genomen. Vanuit de vaststelling dat men tot zo een organisatie moet overgaan om meer efficiëntie en productiviteit te realiseren, zijn er twee constructeurs die duidelijk veel meer de nadruk leggen op het verwerven van competentie door werkne-

mers, op het permanent vormen, namelijk Volvo-Gent en Opel-Antwerpen, alhoewel Ford-Genk en Volkswagen dit eveneens doen, maar dan op een specifieke wijze.

Bij Volvo-Gent en Opel-Antwerpen stelt men duidelijke accentverschillen vast. Door de productieorganisatie en het productieproces op een bepaalde manier in te richten, laat Volvo-Gent ruimte voor het verwerven van vaardigheden door werknemers, die hiervan gebruik maken om de efficiëntie en de productiviteit op te voeren. Volvo-Gent mikt veeleer op een effect van taakuitbreiding en verruiming, vooral voor de teamleden, de operators die aan de assemblagelijijn staan. Dat idee is vooral afkomstig uit de sociotechniek, wat evenwel niet inhoudt dat de assemblagelijijn verdwijnt – typisch een idee van lean production – maar men tracht deze toch op een bepaalde wijze aan te pakken.

Teamleden roteren regelmatig qua werkpost en zijn verantwoordelijk voor kwaliteitscontroles van operators die voor hen handelingen hebben uitgevoerd, en voor het klein onderhoud van hun werkpost. Elke veertien dagen wordt er een half uur lijnstop ingelast opdat men in team kan vergaderen over de problemen en per dag kan één teamlid van de lijn afkomen om taken te verrichten ten behoeve van het team : bijvoorbeeld om statistische gegevens te verwerken over het proces, storingen en problemen ; om klein gereedschap te herstellen en te maken ; om oplossingen te zoeken voor kwaliteitsproblemen. Terzake ontvangen de teamleden een permanente opleiding.

Volvo-Gent ontving in 1991, dankzij de invoering van dat teamwerk en de inbreng van de werknemers, als eerste niet-Japans bedrijf een speciale prijs van het Japanese Institute for Plant Maintenance. Binnen de eigen groep fungeert Volvo-Gent als voorbeeld en het hoeft dan ook geen verbazing te wekken dat de vroegere gedelegeerd bestuurder uit Gent werd weggehaald voor de verdere optimalisatie van Nedcar.

Bij de aanpak van dit teamwerk en de organisatie ervan legt Opel-Antwerpen andere accenten. De nadruk wordt gelegd op de kwaliteitscontrole en de beheersing van de kwaliteitsproblemen, maar de teamleiders spelen er een grotere rol.

Men heeft er een systeem geïnstalleerd dat gericht is op de onmiddellijke verbetering van kwaliteitsproblemen in de assemblage. Wanneer een probleem rijst of een fout wordt vastgesteld, dan kan de werknemer aan een koord langsheen de assemblagelijijn trekken, waardoor een signaal gegeven

wordt en de teamleider onmiddellijk kan nakijken hoe het probleem kan worden opgelost.

Binnen de cyclustijd die men ter beschikking heeft om operaties uit te voeren, is er enige tijd voorzien om het probleem eventueel op te lossen. Tevens wordt in een buffer van enkele wagens tussen lijnsecties voorzien, teneinde het stilvallen van de lijnsectie te voorkomen wanneer iemand aan de koord trekt, vermits na verloop van tijd die lijn immers stilvalt.

De handelingen worden zoveel mogelijk gestandaardiseerd en evenwichtig over werkposten verdeeld, vermits de tijd eveneens is afgemeten, maar de werknemers krijgen echter de kans om over verschillende werkposten te roteren en alert te worden voor kwaliteitsproblemen. Die problemen kan men eventueel ook bespreken in een tweemaal-vijf-minuten-per-dagmeeting. Men kan deelnemen aan een aantal werkgroepen om kwaliteitsproblemen op te lossen of individuele suggesties ter verbetering voorleggen.

Dat systeem heeft Opel ook al duidelijk geholpen. In 1995 heeft men zo bijna 6.000 verbeteringsvoorstellen van werknemers gekregen. In 1996 waren dat er 15.000. Daarvan werd in 1996 60 percent gerealiseerd. Die kleine, voortdurende verbeteringen werpen duidelijk vruchten af, ook voor het bedrijf en het bedrijf tracht zich met het systeem van de andon-koord – een term afkomstig uit het Japans – trouwens ook te profileren als een soort trainingscentrum, als brownfieldfabriek ten overstaan van de andere brownfieldfabrieken van Opel. Ingenieurs uit die andere fabrieken komen hier kijken om te zien hoe dit functioneert en hoe zij het eventueel kunnen toepassen.

Het is duidelijk dat de auto-industrie in haar organisatie de laatste jaren zeer veel belang hecht aan de vraag of werknemers kennis hebben van het proces en het product. Tevens wordt veel belang gehecht aan permanente opleiding voor die werknemers, om hen precies bij die permanente organisatievernieuwingen en -veranderingen te betrekken. Deze elementen zijn niet zo zichtbaar voor de buitenwereld, maar toch belangrijk voor een inzicht in het karakter van de auto-industrie en de wijze waarop de auto-industrie zich wapent tegen de problemen en de concurrentie.

Wat het onderzoek inzake de toeleveringsindustrie in België door de Stichting Technologie Vlaanderen betreft, is dit onderzoek niet echt representatief.

Het was moeilijk om een kijk te krijgen op deze toeleveringssector, om gegevens en cijfers te vinden. Vermits de Stichting Technologie Vlaanderen zich vragen stelde over de organisatie van die toeleveringsbedrijven, werd het onderzoek toegespitst op het verband tussen uitbestedende autoconstructeurs en de eerstelijnstoeleveranciers, vermits hier de band het sterkst aanwezig.

De toelevering heeft uiteindelijk altijd al bestaan, maar de voorbije 10 tot 15 jaar heeft zich een duidelijke evolutie voorgedaan. In het zog van de autoconstructeurs die zich hier hebben gevestigd in de jaren '60 en '70 of misschien zelfs eerder, zijn er uiteraard ook al toeleveringsbedrijven gekomen die zich vooral toespitsten op de levering van basiscomponenten : versnellingsbakken, uitlaten, alternators, enzovoort. Hiervoor werd steeds een beroep gedaan op de toeleveringsbedrijven, waarvan de ontwikkeling in België in feite gelijke tred houdt met de ontplooiing van de auto-industrie in België.

De verdere ontwikkeling van de toeleveringsindustrie in de jongste 10 tot 15 jaar vloeit voort uit een zekere onvrede in de auto-industrie die de toelevering van basiscomponenten door de toeleveringsbedrijven als te beperkend ervoer, wat trouwens kadert binnen de idee van lean production en het soepeler inspelen op de wensen van de klant.

Er worden steeds meer modellen gefabriceerd op maat van de klant met allerlei opties, opsmukonderdelen en toeters en bellen en in dit kader is het natuurlijk niet meer efficiënt – zeker niet in het kader van lean production – om alle componenten voor al die verschillende modellen in huis te hebben en aan de lijn op te slaan. Het gevolg is dat men ook die zaken verder uitbesteedt aan toeleveringsbedrijven, en heel wat ondernemingen hebben zich in de afgelopen 10 tot 15 jaar in de regio gevestigd net met het oog om die dingen sneller en in bepaalde varianten te leveren.

Heel wat bedrijven die zich als greenfield-suppliers hebben gevestigd in België maken deel uit van deze laatste evolutie, wat niet geldt voor alle bedrijven, maar toch voor een aantal van die bedrijven. Door de Stichting Technologie Vlaanderen werden zes bedrijven intensief bestudeerd en een aantal daarvan hebben zich om voormelde redenen hier gevestigd, zoals Bundy, Kautex, Raufoss en Rieter. De 6 bestudeerde bedrijven leveren echter zowel basis- als opsmukcomponenten.

De verbetering van de organisatie is zeer belangrijk geworden in de strategie om zich te kunnen

wapenen in de concurrentiestrijd en de uitbesteding van modules voor de auto-industrie maakt ook deel uit van die organisatie.

Eerstelijnsleveranciers moeten zich op hun manier wapenen om te kunnen functioneren en mee te spelen met de auto-industrie, vooral omdat de auto-industrie zeer strenge eisen stelt. Toeleveringsbedrijven moeten voldoen aan allerlei eisen in verband met productiviteit, prijs, kwaliteit, hoeveelheid aan varianten, betrouwbaarheid van levering en snelheid van orderverwerking. De enige manier waarop de toeleveringsbedrijven zich daartegen kunnen wapenen is door de klemtoon te leggen op kwaliteit en flexibiliteit en door hun eigen organisatie daar volledig op af te stemmen.

Er wordt vastgesteld dat toeleveranciers ook kiezen voor systemen die in feite een combinatie zijn van lean production en andere elementen.

Opvallend is dat bij de zes toeleveringsbedrijven die door de Stichting Technologie Vlaanderen werden bezocht, sterk de klemtoon wordt gelegd op polyvalent personeel, alhoewel bij vier bedrijven eveneens laaggeschoold personeel wordt ingezet dat onder meer werd gerekruteerd uit kleinere confectieateliers (niet Lemmerz of VCST). Over het algemeen kan worden vastgesteld dat in de toeleveringssector een hoog percentage laaggeschoolden wordt tewerkgesteld, waarbij sterk de nadruk wordt gelegd op flexibiliteit : in ploegenwerk, overwerk en zelfs op contractuele basis (interim-arbeid en tijdelijke arbeid). Deze tewerkstellingsvormen komen veelvuldig aan bod in de toeleveringssector.

Kautex is een van de ondernemingen die zich een aantal jaren geleden in België vestigde. Toeleveringsbedrijven leveren in België een belangrijke inspanning om mee te draaien in de vraag naar kwaliteit en flexibiliteit.

De aanpak van Kautex inzake intern kwaliteitsbeleid werd overgenomen door de Duitse dochterondernemingen. Binnen een aantal domeinen kunnen de Belgische toeleveringsbedrijven uitblinken.

Wat de in België gevestigde toeleveringsbedrijven betreft, is het onderzoek terzake nog niet afgerond. Wetenschappelijk onderzoek zou nog kunnen worden verricht naar de interne structuur van deze sector en naar het soort activiteiten die door de toeleveringsbedrijven worden verricht. Duidelijk is dat veel eerstelijnstoeleveranciers behoren tot multinationale bedrijven die zich in België vestigden op verzoek van multinationale hoofdkwartieren,

ationale hoofdkwartieren van autoconcerns en toeleveringsbedrijven.

Het spreekt vanzelf dat er natuurlijk ook een aantal 'meer Belgische' toeleveranciers zijn, maar wat impliceert het begrip "Belgisch"? Het betreft een aantal bedrijven die reeds langer actief zijn op de Belgische markt, onder andere Lemmerz, Bosal.

Tevens vraag ik mij af wat de toestand is op het vlak van de toeleveringsbedrijven op de tweede en de derde lijn. Bestaan er binnen dit marktsegment kansen voor de eigen Belgische ondernemingen? Echt wetenschappelijk onderzoek terzake is nog niet verricht.

– Conclusies

De toeleveringsbedrijven leveren heel wat inspanningen om te voldoen aan de eisen die worden gesteld door de auto-industrie, die echter steeds veeleisender wordt. Bij elke auto-plant is er een toeleveringscentrum opgericht en er wordt eveneens een beroep gedaan op insourcing (cf. Fabrimetal).

Indien mogelijk, dient men wereldwijd gelijktijdig componenten toe te leveren aan meerdere vestigingen van een vergelijkbaar model (onder andere Bosal dat toelevert voor Opel Astra of Corsa). Bosal dient zo toe te leveren aan diverse Opelvestigingen in Zuid-Afrika, Europa en Mexico. Bosal heeft zich moeten inspannen om zich daar op die markten te profileren en voortdurend worden er prijsreducties gevraagd door de autoconstructeurs, vaak jaarlijks 3 tot 5 percent gedurende de ganse duur van het contract, wat een jaarlijkse kostprijsreductie impliceert van de onderdelen voor het toeleveringsbedrijf van 3 tot 5 percent.

Daarnaast zijn er ook de kortlopende uitbestedingscontracten. Men beweert vaak dat de looptijd van een model ongeveer 5 tot 6 jaar bedraagt. Gedurende deze periode kan een bedrijf toeleveren. Nochtans is het goed mogelijk dat wanneer een model een facelift ondergaat, zelfs al betreft het een minimale opsmuk, het toeleveringsbedrijf vaak een ernstig risico loopt om het contract te verliezen.

De eisen die op dit ogenblik aan de toeleveringssector worden gesteld, zijn zeer hoog, waardoor de toeleveringsbedrijven zelf pogen om een strategie uit te bouwen, door volop deel te nemen aan de globaliseringstrend, via de oprichting van een eigen

concern, door fusies, joint ventures, en door de uitbouw van netwerken met andere toeleveringsbedrijven (cf. Plastic Omnium en Valeo). Deze bedrijven werken reeds vlot samen en daarenboven wordt gewerkt aan de positionering op een zo ruim mogelijke afzetmarkt.

Bedrijven die zich in België hebben gevestigd, spelen wel degelijk in op de assemblagefabrieken die zich in de Euregio (Vlaanderen, Zuid-Nederland, West-Duitsland, Noord-Frankrijk en Zuid-Engeland) bevinden. De concentratie van assemblagefabrieken speelt een zeer belangrijke rol in de ontwikkeling van de toeleveringsbedrijven.

Een andere strategie die door de toeleveringsbedrijven wordt gevolgd in de strijd tegen de concurrentie, is de inschakeling van tussenfirma's, die kunnen worden aangesproken voor tussenopslagmogelijkheid, of voor de uitvoering van de "finishing touch" (onder andere Katoennatie), of transportbedrijven zoals EWALS Cargocare uit Genk, dat ten behoeve van Rieter Automotive in de buurt van Volvo-Gent over een kleine opslagplaats beschikt maar op deze plaats eveneens een aantal kleinere assemblage-activiteiten verricht aan de binnenbekleding van de auto's. Het betreft hier de toelevering van tapijten voor Volvo. Toeleveringsbedrijven proberen op veel manieren zo flexibel mogelijk op de markt in te spelen, via samenwerking met allerlei ondernemingen.

Een ander element in de strategie voor de aanscherping van hun concurrentiekracht is het streven van de toeleveringsbedrijven om eveneens, buiten de auto-industrie, aan andere sectoren toe te leveren. Bedrijven die dergelijke strategie volgen, zullen zich vooral toeleggen op een variatie en diversificatie van hun productaanbod.

Rieter Automotive maakt bijvoorbeeld tapijtbekleding voor Ford-Genk en voor Volvo, maar werkt binnen het concern ook samen met een andere materiaalbranche, namelijk aluminium. Op termijn wil het bedrijf ook aluminium hitteschilden produceren die de consoles van de motor en de versnellingsbak moeten afschermen van de binnenruimte en dus van de bestuurder en de passagiers. Die ondernemingen zoeken tot op zekere hoogte naar mogelijkheden om zich onafhankelijk van de constructeurs op te stellen.

Tijdens de interviews die in het kader van het onderzoek van de Stichting Technologie Vlaanderen in de bedrijven werden afgenomen, kwam steeds de vraag naar samenwerking van de auto-industrie met de toeleveringsbedrijven en de

wederzijdse ondersteuning van de toeleveringsbedrijven onderling. De steun van de Vlaamse regering wordt door de sector gevraagd en deze hoorzitting kan wellicht een eerste stap in die richting zijn.

Ook de ondernemers zitten niet stil, vermits deze zich zelf toespitsen op de vraag : hoe kan men zich beter organiseren ? Eventueel via strategische productontwikkeling (cf. Flanders' Drive) of via het model nagestreefd door Volvo, dat zich in samenwerking met haar eigen toeleveringsbedrijven wenst te bezinnen over organisatie, verbetering en vernieuwing van het personeelsbeleid, opleiding enzovoort ? Het is duidelijk dat constructeurs en toeleveringsbedrijven elkaar op dat vlak iets te vertellen hebben.

VI. UITEENZETTING DOOR DE HEER MARC DEWILDE, ALGEMEEN SECRETARIS CHRISTELIJKE CENTRALE DER METAALBEWERKERS VAN BELGIË (CCMB)*

* De integrale tekst van de uiteenzetting van de heer Dewilde wordt overgezonden aan de leden van de commissie en ligt voor de andere belangstellenden ter inzage op het commissiesecretariaat.

– Superslanke productie

De heer Marc Dewilde : In Vlaanderen beschikt men over een onderzoeksinstituut dat het mogelijk maakt om aan de paritaire samenstelling van de SERV ook een wetenschappelijke component te koppelen, waardoor werkgevers en werknemers kennis kunnen nemen van deze studies.

Door de problemen met de overcapaciteit die gedeeltelijk voortvloeien uit de superslanke productiemethodes en de nagestreefde schaalvergroting, stelt men vast dat de nationale overheden weinig of geen impact kunnen uitoefenen op de strategie van goed georganiseerde multinationals.

Niettemin dienen zowel de overheden als de sociale partners zich te bezinnen over de toekomst van de automobiel- en toeleveringssector. Drama's zoals Renault-Vilvoorde en in het begin van de jaren '80 British Leyland, leren dat men zich eerder pro-actief dient op te stellen, in plaats van curatief.

– Beleidsaspecten met betrekking tot de assemblage

– Beheersing van de overcapaciteit

Er moet gestreefd worden naar de beheersing van de overcapaciteit, en het kan niet dat in Europa zomaar overheidssteun ter beschikking wordt gesteld waardoor nieuwe productiecapaciteit mogelijk wordt gemaakt. Het verdient eerder aanbeveling om samenwerkingsverbanden te ondersteunen en constructeurs aan te moedigen om gezamenlijk nieuwe markten te exploreren (geografische markten of productsegmenten). Samenwerking kan eveneens interessant zijn met het oog op het gezamenlijk dragen en drukken van de ontwikkelingskosten (autoplatforms of -basis-sen).

– Ondersteunen van samenwerkingsverbanden

Deze samenwerkingsverbanden kunnen echter leiden tot een banenverlies, doch dit samenwerkingsperspectief is een toekomstgerichte strategie die meer perspectieven biedt dan sluiting van ondernemingen.

Wat de investeringssteun betreft, moet deze eveneens gericht zijn op de immateriële investeringen. Al te vaak gaat investeringssteun nu naar machines. Een verhoogde immateriële investeringssteun zal bijdragen tot een meer arbeidsintensieve industrie.

STV-studies en overleg tussen ondernemingen illustreren dat de team-concepten en de adaptatie van theoretische conceptmodellen op zijn "Belgisch" enkel werken wanneer er geïnvesteerd wordt in de werknemer en daarenboven dringt een verhoging van de kwalificatievereisten zich op.

Specifieke programma's, gericht op de automobielsector, moeten worden geactualiseerd. En het ontbreekt Vlaanderen aan een opleiding tot auto-ingenieur. In Vlaanderen beheerst men het staal maar in veel mindere mate beschikt men over de capaciteit tot het uitvoeren van complexe logistieke operaties die nodig zijn om de auto van de band te laten rollen.

De beroepsopleiding moet meer rekening houden met de ontwikkelingen op het vlak van auto-elek-

tronica, CAD-CAM en de uitwisseling van elektronische gegevens.

– *Beroepsopleidingen, arbeidsattitude*

Twee jaar geleden kwam binnen de SERV advies tot stand ten behoeve van de Vlaamse overheid met betrekking tot beroepsopleidingen. Niet alleen de assemblage-industrie kwam ter sprake, maar er werd eveneens nagedacht over de gevolgen voor de dienstverlening aan de klanten. De Vlaamse burger is niet gediend met een onaangepaste garagesector.

Op het vlak van arbeidsattitude moet er meer aandacht zijn voor de ontwikkeling van probleemoplossend vermogen, persoonlijkheidsontwikkeling, kwaliteitsontwikkeling en interpersonele vaardigheden. Het is jammer dat er op de werkvloer moet worden gesleuteld aan de tekortkomingen uit het onderwijs. Dit kan een tip zijn voor de leden van de Commissie voor Onderwijs van het Vlaams Parlement.

– *O & O – activiteiten op diverse vlakken*

Met betrekking tot onderzoek en ontwikkeling onderschrijft het CCMB de opmerkingen geformuleerd over Fabrimetal.

De auto moet geïntegreerd worden in een toekomstgericht mobiliteitsbeleid. Het gaat niet op om welles-nietes-discussies te houden over files, de auto als verontreiniger, enzovoort. Autoconstructeurs en overheid kunnen beter overleggen en de mogelijkheden aftasten van een multimodaal samenwerkingsverband.

Alleen oplossingen zoeken voor recyclage – bijvoorbeeld laaggeschoolden tewerkstellen in recyclageparken – zal niet volstaan, maar men moet bij de uitwerking van het concept reeds rekening houden met de recyclagemogelijkheden van een wagen.

– *De onderdelenmarkt*

Wat de onderdelen betreft, vreest het CCMB dat de liberalisering van de onderdelenmarkt in 2002 de autoconstructeurs zal beroven van hun belangrijkste winstbronnen, wat negatieve gevolgen heeft voor de tewerkstelling.

Hoewel Vlaanderen daar rechtstreeks niet kan op ingrijpen, hoopt het CCMB toch dat die conse-

quenties tijdig worden bestudeerd en dat er eventueel begeleidende maatregelen komen. In elk geval zijn de Europese normen op het vlak van de minimale kwaliteit van auto-onderdelen van essentieel belang.

– *Het exportbeleid*

Inzake het exportbeleid mag men de macro-economische effecten van de auto-assemblagenijverheid, met een exportgraad die hoger ligt dan 90 percent, niet onderschatten. Vlaanderen kent een industrie met een hoge exportgraad die best wordt gehandhaafd. Nochtans is het CCMB eerder voorstander van een fair trade dan van een free trade.

Het CCMB gaat niet voorbij aan het feit dat technische normen soms fungeren als belemmerende drempels voor de export (cf. Japan). Met de vraag naar een internationale harmonisering van technische normen wordt een signaal gegeven dat eveneens de export ten goede komt.

– *De verlaging van de indirecte loonkosten*

De indirecte loonkosten drukken op de industrie en dit is in feite een federale aangelegenheid. Als vakorganisatie is het CCMB vragende partij om in te grijpen op deze loonkosten, vermits op dit ogenblik de loonhandicap wordt weggewerkt door de werknemers.

Een stress-analyse in de assemblage- en toeleverende industrie zou uitwijzen dat de opgedreven vraag naar flexibiliteit erg belastend is voor de werknemer.

Wat de loonkosten betreft, is het CCMB ervan overtuigd dat men perfect de vergelijking met de omringende landen in Europa kan doorstaan op het vlak van bruto-verloning.

Men kan in statistieken aanduiden dat België niet aan de top van de piramide van de loonkosten ligt, zeker in vergelijking met Duitsland en Oostenrijk. Er kan evenwel niet worden ontkend dat er problemen rijzen. Wellicht kan de oplossing liggen in een misschien niet-verantwoorde outsourcing door een bedrijf dat zich terzake specialiseerde en de sociale techniek beheerst om onder te duiken in laag verlonende paritaire comités. De boodschap uit de metaalindustrie luidt : garandeer sociale vrede, wat leidt tot een stabiliteit in de tewerkstelling.

De vraag van Volvo-Gent betreft niet een oplossing te bieden door alle outsourcingbedrijven onder te brengen in hetzelfde paritair comité, maar om de clausule voor een sociale vrede te verkrijgen, dit wil zeggen een garantie tot stabiliteit in het sociale overleg, waardoor wordt voorkomen dat het raderwerk stukloopt omdat een bedrijf dat toevallig geen sociaal secretariaat heeft, te maken krijgt met stakers waarvan het loon niet op de juiste dag betaald is.

Als vakorganisatie is het CCMB in staat om de scoop over het reilen en zeilen van toeleveringsbedrijven perfect te beheersen, als er maar overleg over wordt gepleegd.

Indien men het heeft over de toeleveringssector, dient hieraan eveneens de logistieke sector te worden toegevoegd, aangezien het vaak complexe dienstleveringen betreft die worden uitbesteed.

– Beleidsaspecten met betrekking tot de toeleveringssector

Wat de toeleveringssector betreft, dient vermeld dat deze sector een technologische meerwaarde kan bieden op het vlak van de werkgelegenheid. Er is nog voldoende groeipotentieel in de toeleveringssector en de verhoogde technologische meerwaarde van de sector zal bijdragen tot de verankering van de Vlaamse automobiellindustrie, de industrie in het algemeen en de dienstverlening. Al te vaak wordt veronachtzaamd dat er een zeer nauwe band bestaat tussen dienstverlening en industrie.

De ontwikkeling van een Europees systeem van elektronische gegevensuitwisseling zou de zware softwarekosten drastisch verminderen, wat eveneens geldt voor de CAD-CAM-systemen op Europees niveau.

Inzake de harmonisering van de kwaliteitscertificaten, worden KMO's geconfronteerd met bedrijven die zich gespecialiseerd hebben in het certificeren van hun interne productie-methodieken, hun kwaliteitszorg, die al te vaak worden vertaald als arbeidskosten maar in feite de kosten van derden zijn.

Het streven naar een evenwichtig partnership tussen constructeurs en toeleveranciers verdient alle zorg en aandacht. De uitbouw van een langetermijnrelatie en een vroegtijdige betrokkenheid van de toeleverancier bij de ontwikkeling van een nieuw product, zijn essentieel en gemeenschappelijke

lijke onderzoeksprojecten kunnen gedeeltelijk kostprijsverlagend werken.

Het CCMB benadrukt de noodzaak van de organisatie van een toeleveringscluster in Vlaanderen die gericht is op onderzoek en ontwikkeling en op technologische diffusie

Samen met de SERV formuleert het CCMB bij alle mogelijke clusters nog een bijkomende bedenking. Zonder de werk- en opleidingscomponent zal elke cluster de nood daaraan ontdekken na een paar jaar functioneren. Daarom lijkt het ons best in de toeleveringscluster eveneens de derde component, namelijk de beroepsopleiding, hieraan te koppelen.

Het CCMB meent dat overleg aangaan met de aankoopdiensten van autoconstructeurs noodzakelijk is, vermits dit de Vlaamse toeleveranciers maximale kansen kan bieden om internationaal door te breken. Sommige modellen worden op drie tot vier verschillende plaatsen geproduceerd, waardoor de concurrent zich dus eigenlijk binnen het eigen moederbedrijf bevindt.

Positief voor de toeleverancier is dat hij bijvoorbeeld ook toeleverancier kan worden voor één van de zusterbedrijven. De positieve ervaringen bij Ford en Volvo tonen aan dat men, eens men goed verankerd zit bij één constructeur, ook een goede uitvalsbasis heeft naar andere constructeurs, wat eveneens blijkt uit het onderzoek dat in opdracht van de Stichting Technologie Vlaanderen door mevrouw Leen Baisier terzake wordt verricht.

Het CCMB juicht de uitbouw van toeleveringszones rond de bestaande assemblagebedrijven toe en meent dat een eventuele vereenvoudiging van alle administratieve rompslomp die met alle aanvragen gepaard gaat, moet worden herzien. De loketmatige aanpak dient vervangen door een geïntegreerde probleemoplossing.

Het CCMB verwacht van de toeleveringsbedrijven dat deze meer aandacht besteden aan de versteviging van de kapitaalstructuur, in het kader van de initiatieven die nu reeds in Vlaanderen zijn genomen op het vlak van het venture-capital en de versterking van het risicokapitaal voor de ondernemingen.

Het CCMB meent dat de versterking van ontwikkelingscapaciteiten en een grotere samenwerking met openbare en privé-onderzoeksinstituten aangewezen zijn en dat de instelling van een centraal meldpunt kostenbesparend is.

Tenslotte pleit het CCMB eveneens voor een doorzicht aanwenden van het menselijk kennispotentieel. Alle mogelijke studies, zowel op het microvlak als op het subsectoraal vlak, tonen aan dat een dergelijke op technologie berustende de procesindustrie slechts kan overleven indien binnen dit proces mensen zijn tewerkgesteld die de nieuwe technologieën beheersen.

Het verhaal van Volvo bewijst dat goede resultaten in grote mate mede worden bepaald door de werknemer.

Tenslotte treedt het CCMB een analyse bij, zoals verschenen in de Financieel Economische Tijd. Hierin wordt gesteld dat een versterking van het menselijke kapitaal door scholing en opleiding, het stimuleren van integratie van toeleveringsnetwerken en flexibiliteit bij werkgelegenheid en loonbeheersing, nodig zijn.

Doch door de journalist van de FET wordt de oprichting van een overleggroep met afgevaardigden van onder meer de assemblagebedrijven, Fabrimetal, de Chemische Federatie, de Dienst Investeren in Vlaanderen en de Vlaamse Overheid als oplossing voorgesteld.

Is dit wel de juiste zienswijze, zo niet wens ik namens het CCMB te beklemtonen dat een poging om de industrie in Vlaanderen te verankeren zonder aan de werknemersvertegenwoordigers een plaats binnen dit overleg te geven, fundamenteel fout is.

De heer Robert Voorhamme : Ik kan u geruststellen, mijnheer Dewilde, in de Werkgelegenheidsresolutie die binnen deze Commissie is voorbereid werd hieraan reeds aandacht besteed en tegemoet gekomen.

VII. UITEENZETTING DOOR DE HEER JOHAN VANBUYLEN, ADVISEUR, ABVV-METAAL *

* De heer Johan Vanbuylen overhandigt de brochure : “Toelevering : De buitenspelval omzeilen”. Deze brochure zal aan de commissieleden worden overgezonden en ligt voor andere belangstellenden ter inzage op het commissie-secretariaat

De heer Johan Vanbuylen : Ik moet spijtig genoeg aanvangen met een negatieve noot. Door het ABVV-Metaal werd in 1995 een studiedag georganiseerd over toelevering en de toekomst van de

Belgische automobiellindustrie, met reacties van de toenmalige vijf constructeurs.

Het ABVV-Metaal formuleerde in 1995 als sociale partner vanuit de SERV voor de Vlaamse regering een advies teneinde iets te doen aan de problematiek.

– Bedenkingen met betrekking tot de structurele dynamisering en reorganisatie van de toeleveringssector

Het voorstel van resolutie vertoont een leemte. Het ABVV-Metaal is vragende partij voor een sectorbeleid van de Vlaamse regering voor de auto-industrie.

Uit de uiteenzettingen van de vorige sprekers blijkt dat men eigenlijk niet over fatsoenlijke cijfers beschikt met betrekking tot de toeleverende nijverheid, vermits deze sector nog niet in kaart is gebracht, terwijl iedereen volkomen overtuigd is van het belang van deze industriële sector in Vlaanderen. Men weet niet eens wie er in de piramide toelevert en hoeveel personen er in deze sector zijn tewerkgesteld.

Het doel van het voorstel van resolutie is integrerende toeleveringsactiviteiten aantrekken, en als vakbonden kunnen wij deze doelstelling onderschrijven.

Het ABVV-Metaal pleit wel voor langetermijnrelaties tussen constructeurs en toeleveranciers, vermits dit probleem zich nu reeds stelt bij Ford en zich op langere termijn ook zal stellen bij Volvo.

Constructeurs trekken toeleveranciers aan voor een model en eens men van model verwisselt, vallen de toeleveranciers uit de boot, wat zorgt voor sociale problemen. Het ABVV-Metaal ondersteunt het verankeringsdebat, zo niet zal de problematiek zich om de vier jaar opnieuw stellen.

Twee concrete voorstellen met betrekking tot de verankering worden door het ABVV-Metaal geformuleerd. Kan de overheid samen met de constructeurs en de toeleveranciers niet participeren in spijstechnologische toeleveringsactiviteiten ?

Sidmar is een belangrijke staalgroep, waarrond vijf autoconstructeurs zijn uitgebouwd. Nochtans vraagt het ABVV-Metaal zich af hoe het komt dat men er niet in geslaagd is één toeleverancier voor de toelevering aan de vijf assemblagebedrijven hier

te vestigen ? Zou de overheid terzake niet meer sturend dienen op te treden ?

Het ABVV-Metaal vraagt zich eveneens af of het nu echt nodig is dat er in Vlaanderen vier of vijf zetelproducenten zijn gevestigd ? Dient er voor elke constructeur één zetelfabrikant te zijn en dient men voor elke constructeur dezelfde toeleverende activiteiten op te zetten ?

Het opzetten van vijf afzonderlijke toeleveranciers impliceert vijf retouche-ateliers, kleine productie-ateliers waar onderzoek en ontwikkeling eigenlijk een zeer minieme rol in speelt, gelet op het geringe kapitaalintensieve karakter van deze ondernemingen.

Het verdient voor het ABVV-Metaal aanbeveling om te streven naar de uitbouw van ondernemingen met een zekere schaalgrootte, met belangrijke onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten en een hoge toegevoegde waarde. Hoe kan Vlaanderen dit waarmaken ? Iedereen stelt dat er weinig aan te doen valt. In deze context benadruk ik dat men er Engeland wel in geslaagd is, zoals ook door de heer Vic Heylen is opgemerkt, om de Japanse constructeurs local content deals op te leggen. Japanse constructeurs mogen in Engeland auto's produceren, indien een bepaald percentage van de onderdelen in Engeland wordt geproduceerd.

Een bijkomende mogelijkheid waar Engeland geen gebruik van maakt, is om een bepaalde toegevoegde waarde te koppelen aan de onderdelen die hier worden geproduceerd. Op die manier kunnen we omvangrijke activiteiten hiernaartoe halen.

Het ABVV-Metaal pleit voor samenwerkingsverbanden met de toeleveranciers en wenst op deze wijze de automobielencompetentiecentra uit te bouwen.

Wat men op dit vlak in de toekomst kan verwachten, werd zeer goed door de heer Heylen geschetst. Het ABVV stelt vast dat iedereen het heeft over een massaproduct, waarvoor er geen markt meer is, en het uitbouwen van competentiecentra.

De enige manier waarop men binnen de Europese context kan overleven is de uitbouw van dergelijke centra. De discussie dient binnen een globale context gevoerd en het ABVV-Metaal pleit ervoor dat de Vlaamse regering op het Europese niveau stappen zet. Er dient zorgvuldig nagegaan welke de mogelijke evoluties zijn op het Europese niveau, vermits binnen de toeleveringsindustrie, net zoals binnen de automobielenindustrie, enorme fusies

plaatsvinden, waardoor de toeleveranciers een sterk dominante positie verwerven (cf. Johnson verwierf 50 percent van de zetelproductie binnen de Europese markt).

Een dergelijke evolutie is op zichzelf geen gevaar, maar het gevaar schuilt in de beslissing om op een bepaald ogenblik geen zetels meer te produceren. Johnson ontwikkelt op dit ogenblik volledige interieuroplossingen voor constructeurs en indien deze trend zich verder doorzet, zullen deze interieuroplossingen in de VSA worden ontwikkeld.

Dit fusieproces zal op lange termijn leiden tot de teloorgang van de Europese toeleveringsindustrie, waardoor ook heel wat toekomstgerichte activiteiten met een hoge toegevoegde waarde, bijvoorbeeld onderzoek en ontwikkeling, uit Europa zullen verdwijnen. Enkel de kleine productieateliers voor de plaatselijke constructeurs zullen hier nog gevestigd zijn.

Het ABVV-Metaal is voorstander van een herdenking van de huidige werking van de Vlaamse en Europese automobielenindustrie. Dit debat dient binnen een globale context te worden gevoerd, zoals blijkt uit de aanpak van Volvo, waar een nieuwe productiewijze zich ontwikkelt die volgende kenmerken vertoont : minder kapitaalintensief, meer arbeidsintensief, meer klantgericht en flexibeler. Een andere mogelijkheid biedt de productie van ecologisch geavanceerde modellen, en met een aangepaste Europese regelgeving zou het mogelijk zijn om automatisch de auto's uit andere werelddelen van de markt te weren.

De vraag is of de Europese constructeurs niet een nieuw soort van wagen en van productie moeten ontwikkelen om te overleven. Dat concept is in elk geval de moeite waard om te onderzoeken, en het ABVV-Metaal vraagt dat de Vlaamse regering samen met de Stichting Technologie Vlaanderen een aantal van die zaken zou overwegen.

Met betrekking tot de verankering van de toeleveranciers en de uitbouw van competentiecentra, meent het ABVV-Metaal dat het voorstel van resolutie te weinig aandacht besteedt aan de bestaande toeleveranciers (cf. uiteenzetting door Dr. Ir. Urbain Vandeuren).

Vlaanderen beschikt over zeer goede toeleveranciers, maar vreemd genoeg leveren ze bijna niet toe aan de constructeurs die hier zijn gevestigd, zoals Monroe en Bosal, die weinig of niet rechtstreeks en just in time toeleveren aan de Belgische constructeurs.

Die groepen moeten de nodige steun krijgen voor de ontwikkeling van hun productie en productiekwaliteit, maar moeten vooral gesteund worden in onderzoek en ontwikkeling. De grote Belgische toeleveranciers zijn zich aan het aanpassen aan de nieuwe markt en aan de nieuwe eisen van de constructeurs op het vlak van modulaire productie. Zoals de heer Vandeurzen terecht heeft opgemerkt, ondersteunt men op dit ogenblik die bedrijven onvoldoende.

Op dit ogenblik stelt men in België vast dat grote toeleveranciers zoals Monroe en Bosal vooral leven van de vervangingsmarkt. Indien men aan de constructeurs de vrijheid laat om de markt te organiseren, zullen zij die markt inpikken, waardoor de grote toeleveranciers die gedeeltelijke afhankelijk zijn van de vervangingsmarkt, die grote winstmarges niet meer halen.

Het ABVV-Metaal vreest dat de toeleveringsindustrie nog zware klappen zal incasseren en vraagt aan de Vlaamse regering om mee te werken aan de totstandkoming van eerlijke Europese afspraken, wanneer wordt onderhandeld over het akkoord inzake de vrijmaking van de markt van auto-onderdelen in 2002.

Een ander element dat van cruciaal belang is voor de automobielsector, is het aspect ruimtelijke ordening. Vroeger legde men steeds de nadruk op het 'just in time area'-principe en op dit ogenblik stellen zich een aantal praktische problemen die een politiek ingrijpen vergen.

Ook bij Volkswagen is er een ruimteprobleem, vermits een deel van dit bedrijf gelegen is in de Brusselse regio, en een andere deel in de Vlaamse regio.

Dat zorgt natuurlijk voor problemen. De heer De Vocht heeft terecht het voorbeeld van Renault aangehaald, maar het grootste ruimteprobleem bestaat bij Volvo, waar de oppervlakte veel te klein is. Rond Volvo werd een just in time area uitgebouwd, zoals dit geschiedde rond de Ford-vestiging. Bij Volvo is er geen infrastructuur voorhanden, maar er is wel voorzien in een just in time area, maar de aanvoer van alle onderdelen moet via één weg gebeuren en deze absurde situatie leidt tot grote logistieke problemen. Hier is dringend infrastructuur noodzakelijk en een ontsluiting met het buitenland.

Een andere cruciale vraag is : Wat met de ontsluiting van Gent naar de haven van Zeebrugge ? De uitbreiding van Volvo wordt bemoeilijkt door een rechtstreekse concurrent die zelf beschikt over vol-

doende uitbreidingsmogelijkheden in de haven, maar toch de uitbreiding van Volvo blokkeert. Dient de overheid hier geen bemiddelende rol te spelen om dit probleem op te lossen ?

Ik kom nog even terug op de just in time area (cf. uiteenzetting van de heer Maris). Het ABVV-Metaal is voorstander van het principe dat elke constructeur of regio zijn vertegenwoordiger heeft om toeleveranciers aan te trekken. Samen met Fabrimetal is het ABVV-Metaal voorstander van een samenwerking. Met de ondersteuning van de overheid moet men een algemene strategie uitwerken om grotere toeleveranciers naar Vlaanderen te halen.

Zoals door de heer Dewilde opgemerkt, meent het ABVV-Metaal dat er niet alleen dient gesproken over toelevering, maar dient men ook over "aflevering" na te denken. Er wordt al te vaak enkel gedacht aan de eerstelijnstoeleveranciers en de eigenlijke toelevering aan de automobielsector.

Het ABVV-Metaal meent dat er toekomstgericht dient te worden gedacht, waarbinnen het milieu een steeds belangrijker plaats zal innemen. Deze evolutie wordt door het ABVV-Metaal als positief ervaren, vermits Europa aldus een concurrentieel voordeel zal kunnen bieden. Thans bestaat de mogelijkheid om een knowhow uit te bouwen in arbeidsintensieve afleverende industrie voor de diverse constructeurs in ons land, en eigenlijk pleit het ABVV-Metaal tevens voor een participatie met steun van de overheid en de constructeurs.

Op dit ogenblik heeft men het op federaal niveau over social rulings procedures, sociale voorwaarden voor bedrijven die zich hier willen komen vestigen en een investeringsdossier indienen.

Het ABVV-Metaal pleit ervoor dat men zowel op federaal als op Vlaams vlak meer aandacht schenkt aan een goede overlegstructuur in de Belgische automobielsector en het studiewerk van het ABVV-Metaal toont aan dat deze als vakbond verantwoordelijkheid kan opnemen. Die overlegstructuur is nodig, omdat het netwerk van constructeurs en toeleveranciers heel fragiel wordt, en tevens is de nood aan sociale regels groot.

Het ABVV-Metaal is bereid deel te nemen aan de besprekingen die best worden gevoerd met de traditionele partners in de sector, en de discussie over een veralgemening van de eerstelijnstoeleveranciers en de constructeurs moet hier niet worden gevoerd.

Met betrekking tot de arbeidsvoorwaarden voor de constructeurs, moet voor het ABVV-Metaal de loonkostdiscussie niet worden gevoerd, vermits de hefboomen hiertoe zich bevinden op het federale bevoegdheidsniveau. In cijfermateriaal van de Europese Commissie van 1996 worden de loonkosten uitgedrukt op basis van de toegevoegde waarde per eenheid van product. Dat is van cruciaal belang voor de industrie. Indien men deze cijfers van de Europese Commissie nader onderzoekt, dan blijkt het verschil met Frankrijk 6 percent te bedragen en niet 30 percent, zoals door de heer Schweitzer onlangs is vooropgesteld. Een correcte interpretatie van deze cijfers is geboden, maar kan toch niet verhelen dat er een probleem bestaat.

Betreffende loonkosten en arbeidsvoorwaarden legt het ABVV-Metaal volgende prioriteiten. Het is essentieel voor het ABVV-Metaal om te praten over andere arbeidsvoorwaarden voor toeleveranciers.

Het ABVV-Metaal is bevreesd dat men zal evolueren naar het Japanse systeem, waar men eerstelijnstoeleveranciers heeft die zeer goed functioneren in acceptabele omstandigheden. Bij de andere schakel, van de tweedelijnstoeleveranciers en dergelijke, zijn de omstandigheden echter abominabel. Om dergelijke toestanden op termijn te vermijden pleit het ABVV-Metaal ervoor om mee te worden betrokken bij dat overleg. Het ABVV-Metaal is voorstander van de uitbouw van niet alleen de eerstelijns-, maar ook de tweedelijnstoeleveringsindustrie, doch dit kan slechts worden gerealiseerd als ook de KMO's mede worden ondersteund.

Het ABVV-Metaal formuleert terzake twee concrete voorstellen. Zo bestaat er in Vlaams-Brabant een project waarbij KMO's een beroep kunnen doen op grote peterschapsbedrijven om inzake veiligheid en gezondheid een betere werking uit te bouwen. Dit kan volgens het ABVV-Metaal worden veralgemeend, mits ook de vakbonden daarin een rol kunnen spelen, en daarenboven kan de Vlaamse regering perfect het initiatief nemen om die toeleveranciers te ondersteunen.

– Maatregelen met betrekking tot de kwaliteitsverbetering in de sector

Het ABVV-Metaal vestigt eveneens de aandacht op de problematiek van de ISO-normen. De eerstelijnstoeleveranciers voldoen allemaal aan de voorwaarden van de constructeurs en aan de ISO-normen. De tweedelijnstoeleveranciers, die steeds

hebben gespeeld op het vlak van de prijs, zullen terzake in de toekomst voor moeilijkheden staan.

Die normen zijn immers geen normen meer, maar worden standaarden in de auto-industrie, en het ABVV-Metaal vreest dat deze leveranciers dan uit de boot zullen vallen.

Het ABVV-Metaal stelt dringend voor om te zorgen voor de nodige ondersteuning van de KMO's, opdat deze ISO-normen zouden kunnen worden gehaald. Ook zou men bij de STV kunnen nagaan wat de directe impact is van die normen op de werking van die KMO's en hun toeleveringsactiviteiten voor de auto-industrie. Veiligheid moet worden ondersteund, vermits dit een belangrijk aspect is indien men aan de ISO-normen wil voldoen. Globale maatregelen dringen zich wel degelijk op.

Wat de opleiding betreft, is het ABVV-Metaal ervan overtuigd dat opleiding in Vlaanderen een cruciaal probleem is en dat terzake een afsprakenkader moet worden vastgelegd. Over de mogelijkheid van Vlaanderen om zelf CAO's af te sluiten, spreekt het ABVV-Metaal zich op dit ogenblik nog niet uit. Het ABVV-Metaal onderstreept het belang om bij de Vlaamse afspraken inzake opleiding die toeleveranciers hier op een op andere wijze bij te betrekken.

Dit kan door een verhoogde aandacht voor bedrijfsopleidingen en via de partners die eigenlijk voorhanden zijn in het opleidingsfonds voor de metaalsector. Zo is er bijvoorbeeld INNOM, waar het ABVV-Metaal reeds jaren omschakelingsprocessen in de automobielsector steunt. Het ABVV-Metaal beschikt over de nodige ervaring om dit verder te zetten, vanuit het INNOM.

– Uitbreiding van de expansiesteun voor de toeleveringssector

Het ABVV-Metaal is voorstander van een uitbreiding van deze steun voor de toeleverende sector en pleit tevens voor een betere informatiedoorstroming, en vooral voor meer transparantie met betrekking tot expansiesteun en de totale steun die de Vlaamse regering aan de industrie en de toeleverende bedrijven verstrekt.

Indien men steeds dient te wachten tot een bedrijf sluit – bijvoorbeeld bij Renault – om te weten hoeveel steun een bedrijf concreet krijgt, dan lijkt dit een zeer laattijdige informatieverstrekking.

Het ABVV-Metaal spreekt zich niet uit over de hervormingen binnen de Belgische staatsstructuur. Het voorstel van resolutie handelt over de Vlaamse automobielsector, en in deze denkpiste maakt Volkswagen daar zeker deel van uit.

Op dit ogenblik is Volkswagen het vierde, zij het een essentieel, wiel aan de wagen en daarenboven mag niet veronachtzaamd worden dat een aantal Waalse toeleveranciers een zeer belangrijke rol spelen.

Het door de vakbonden uitgewerkte maatregelenpakket en de initiatieven die ten aanzien van de sector zijn geformuleerd, dienen eveneens ter kennis gebracht van de andere deelregeringen in België, waardoor op Belgisch niveau een geïntegreerde aanpak mogelijk wordt.

– VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN MET ANTWOORD VAN DE DELEGATIELEDEN

De heer Jean-Marie Bogaert : Inzake de organisatie van de toeleveranciers bevat het pleidooi van de heer Johan Vanbuylen, namens het ABVV-Metaal, tegenstrijdigheden.

Enerzijds meen ik te hebben begrepen dat deze spreker ervoor pleit het aantal toeleveranciers te beperken. Het ware immers onzinnig dat elk van de vijf bestaande assemblageconstructeurs dan ook nog zijn eigen toeleveringsbedrijf zou hebben voor een specifiek product.

Persoonlijk pleit ik voor het tegendeel : elke constructeur zou over minstens enkele van deze bedrijven moeten kunnen beschikken voor hetzelfde product, om daar de essentiële wet van de concurrentie te laten spelen.

Anderzijds stelt de heer Vanbuylen vast dat zich precies in de toeleveringssector nu reeds een bepaalde concentratie ontwikkelt. Het voorbeeld van de zetelfabrikant is correct, vermits een toeleverancier zich niet meer zal beperken tot de productie of toelevering van de zetel, maar hij zich zal toeleggen op de productie van het gehele binneninterieur van de wagen. De veertig onderdelen van een bumper worden niet meer in stukjes toegeleverd, maar komen compleet geassembleerd binnen. Op dit vlak is het betoog tegenstrijdig, vermits het ABVV-Metaal enerzijds bevreesd is voor de dominante positie van die concentratie van toeleveranciers, en anderzijds pleit men voor die concentratie.

De heer Johan Vanbuylen : Men moet realistisch genoeg zijn om te stellen dat de fusietrend niet kan worden gestopt, gelet op het streven van de toeleveringssector naar schaalvergroting, en de impact hierop is zeer gering.

Het ABVV-Metaal pleit niet voor een beperking van het aantal toeleveranciers, maar wel voor een meer substantiële inbreng van die toeleveranciers in de Europese – en in dit specifieke geval – binnen de Vlaamse industrie.

Inzake de toelevering aan twee Belgische constructeurs op het vlak van onderdelen van het dashboard en dergelijke meer, meent het ABVV-Metaal dat men er geen voordeel bij heeft over twee vestigingen van een dergelijk bedrijf te beschikken die op 50 kilometer van elkaar liggen. Beide kleine bedrijven richten een bescheiden atelier in, waarin vrijwel geen machinepark is. Wel aanwezig is een snelle manier van montage van een aantal activiteiten. Het investeringsritme van deze snelle montagehallen is daarenboven zeer klein.

In plaats van twee kleine bedrijven verdient de oprichting van een ruimer centrum, waarbinnen niet alleen de montage-activiteiten geschieden, maar ook wordt gewerkt aan een gedeeltelijke ontwikkeling van de module die het dashboard uiteindelijk wordt, de voorkeur. Er is dus geen tegenstrijdigheid, vermits men zeer goed kan inschatten welke nieuwe evoluties op de Vlaamse toeleveringssector afstevenden.

Het ABVV-Metaal is voorstander om de toeleveringsactiviteit inhoudelijk uit te breiden met onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten, die aldus aan de sector een hogere toegevoegde waarde geven. Op Europees niveau kan een dergelijke ontwikkeling worden ondersteund door de vaststelling van 'local content'-reglementeringen.

De directe afdwingbaarheid hiervan is echter niet rechtstreeks mogelijk, door bijvoorbeeld wettelijk vast te leggen dat elke wagen die in Europa wordt verkocht, voor 80 percent Europese onderdelen moet bevatten.

Een onrechtstreekse afdwingbaarheid behoort wel tot de mogelijkheden, via de oplegging van Europese milieunormen, waardoor de verplichting wordt opgelegd om dergelijke O & O – activiteiten wel in Europa te ontwikkelen. Van tegenstrijdige opvattingen van ABVV-Metaal is geen sprake, maar het grote probleem is dat iedereen in de sector vaststelt dat de nieuwe evoluties onomkeerbaar

zullen zijn en men verplicht zal zijn hierop in te spelen.

De heer Jean-Marie Bogaert : Specifiek op het vlak van onderzoek treed ik het ABVV-Metaal bij, alhoewel ik meen dat iedereen in de sector wel overtuigd is om de beschikbare kredieten voor O & O-activiteiten zo efficiënt mogelijk aan te wenden.

De heer Johan Vanbuylen : Het grote probleem is dat de toeleveranciers die zich nu komen vestigen, 'just in time' toeleveren aan elke constructeur afzonderlijk en aldus niet voorzien in de opstart van een echte productie-installatie, maar slechts in montage-activiteiten voorzien om die constructeurs rechtstreeks te bevoorraden.

De heer Jean-Marie Bogaert : Wat is daar verkeerd aan ?

De heer Johan Vanbuylen : Eigenlijk is dit onvoldoende en zullen er toeleveranciers uit de boot vallen. Deze hebben niet de nodige investeringen gedaan inzake de toekomstige evolutie naar meer modules, waardoor ze ook niet in staat zullen zijn om deze modules aan te bieden.

De oprichting van competentiecentra, waar zowel toeleveringsactiviteiten en montageactiviteiten verricht worden is reeds een stap in de goede richting, maar er moeten ook productieactiviteiten plaatsvinden en idealiter zou er binnen deze competentiecentra een grotere concentratie van onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten moeten tot standkomen.

Mevrouw Leen Baisier : Ik verwijst naar het voorbeeld van Katoennatie, die op het laatste moment nog bumpers assembleert voor Opel. In deze bumpers zijn onderdelen opgenomen van een zestal toeleveranciers, ook buiten België : Italië, Frankrijk en Duitsland. Katoennatie doet eigenlijk de 'finishing touch' – ten behoeve van die toeleveranciers – voor Opel.

Katoennatie probeert ook nog op andere plaatsen in België dergelijke activiteiten in de wacht te slepen. Dit is op zichzelf geen slecht idee en creëert tewerkstelling, maar dit heeft wel als resultaat dat de toeleveringsbedrijven uit die andere landen ver weg kunnen blijven, en niet naar hier komen met hun productiecapaciteit of met hun ontwikkeling. De activiteiten van Katoennatie zijn in feite relatief eenvoudige montageactiviteiten, zonder al te veel knowhow.

De heer Jean-Marie Bogaert : Zouden die toeleveranciers uit het buitenland zich gedwongen voelen om zich hier te vestigen, indien bedrijven zoals Katoennatie niet op de markt waren ?

Mevrouw Leen Baisier : Ik weet het niet zeker, vermits de doelstelling van een dergelijke toeleveringswijze van Katoennatie streeft naar een toeleveringsmogelijkheid aan de zes constructeurs. Een van de problemen in de auto- en toeleveringsindustrie is dat men vaak vaststelt dat bepaalde tendensen en bewegingen van verschillende uitgangspunten vertrekken, soms contradictorisch lijken en dat het niet altijd duidelijk is aan welke evolutie men de voorkeur moet geven.

De heer Jean-Marie Bogaert : Wat is de visie van de vakbonden met betrekking tot de situatie die zich thans voordoet bij Volkswagen in Duitsland ?

Hoe staan de vakbonden ten aanzien van de aldaar getroffen regelingen inzake werktijdinvulling ? In ruil voor werkzekerheid wordt een zekere werktijd afgesproken : iets minder dan 29 uur per week. Wat evenwel niet impliceert dat men elke week 29 uur werkt, vermits deze werktijd samenhangt met conjuncturele schommelingen, op jaarbasis of zelfs op nog ruimere basis.

De afgesproken werktijdregeling behelst dat men gedurende bepaalde periodes minder dan 29 uur werkt, maar tijdens andere periodes meer dan 29 uur. De oorspronkelijk afgesproken vaste vergoeding blijft echter uitbetaald, zodanig dat men bij extra uren geen aanspraak kan maken op extra compensatie. Daartegenover staat evenwel de garantie van een vast inkomen, ook in periodes dat er minder wordt gewerkt.

Ook in Vlaanderen bestaan er in een aantal bedrijven al soortgelijke afspraken, die echter minder vergaand zijn als de werktijdregeling die bij Volkswagen-Duitsland werd onderhandeld

De heer Marc Dewilde : In de Belgische afdeling van Volkswagen werd onlangs een soortgelijk akkoord afgesloten en men vindt daar een aantal vrijwel identieke 'stramienen' in terug, weliswaar op basis van de Belgische wetgeving.

Ik kom even terug op de noodzakelijke herstructurering bij Volkswagen. Het is een Duits bedrijf, met bovenmerken en ondermerken. Wegens de aandeelhoudersstructuur was er ook de politieke invulling waarbij men iets in Oost-Duitsland wilde doen. Volkswagen heeft dus in Duitsland een capaciteitsopbouw moeten doen die bedrijfseconomisch

misschien niet echt was aan te raden. Dat is een eerste element.

Voor een tweede element baseer ik me op afspraken die werden gemaakt binnen de Europese ondernemingsraad. Bij Volkswagen is het altijd zo geweest dat elk bedrijf in het concern de lusten en de lasten deelt.

Daarenboven heeft men ook de arbeid ingedeeld in periodes van een lagere conjunctuur. Ook dat is essentieel.

Ik spreek uiteraard niet over de omkaderende wetgeving. In Duitsland is het meer aangewezen om de arbeidstijd conventioneel zwaar naar beneden te halen en gelijk te blijven produceren, omdat elke prestatie boven de conventionele arbeidstijd aanleiding geeft tot een fiscaal veel gunstiger regime. Zo zijn er nog vele andere typische eigenschappen. Men moet alles dus in de juiste sociale context plaatsen.

Wat de Belgische situatie betreft, stel ik vast dat door overleg tussen de beide bonden men reeds in de jaren '80 tot een bepaalde bedrijfstijdfilosofie is gekomen, samen met Fabrimetal. Door dat overleg wordt het beginsel van een bedrijfstijdbenutting met een inschakeling van ploegtijden bekomen.

Ik doe daarmee geen uitspraak over de kostprijs van het instrument van werktijdregeling zoals overlegd door de vakbonden. Bij Volkswagen worden nachtploegen ingevoerd op een verkorte arbeidstijdbasis, wat eveneens werd doorgevoerd bij Ford. De vakbonden konden ook andere operaties aan met betrekking tot de werktijdregeling, bijvoorbeeld een integratie-CAO van "plant 1" in de nieuwe systematiek van de tienurenploegen. Er zijn dus zowel in hoog- als in laagconjunctuur aanvaardbare oplossingen inzake arbeidstijd en bedrijfstijd gevonden. Een nieuw element wordt hier recent aan toegevoegd : de "spaatijd". In België is de verzekeringssector weliswaar nog niet als dusdanig geherstructureerd dat men identieke modules inzake spaarformules mag hanteren, zoals dit reeds in Nederland en Duitsland het geval is.

De formule van Volkswagen bevat een tijdspaar-element voor prestaties op zaterdag, waardoor deze werkuren kunnen worden opgespaard en later opgenomen. Ik wens niet vooruit te lopen op het akkoord dat terzake bij Opel nog moet worden afgesloten, maar ook dit bevat elementen van bedrijfstijdsparen.

Ik stel tevens vast dat de assemblage- en toeleveringsindustrie in staat is om op de verlangens van de klant in te spelen, zoals dit vroeger reeds het geval was, maar er zich wel een probleem stelde tijdens de periode van de jaarlijkse vakantie van vier weken.

Via het akkoord van Volkswagen wordt hierop ingespeeld en ook bij Opel zal hierop worden ingespeeld. De collectieve sluiting is opgeheven en in de Belgische CAO komt men tot een jaarspaartijd-programmatie.

Waarom moet men bij Duitsland te rade gaan, vermits Vlaanderen eveneens over vakbonden beschikt die in staat zijn tijdens hoog-en laagconjunctuur te onderhandelen met de patroonsfederatie Fabrimetal en zo tot oplossingen te komen. Het is natuurlijk gemakkelijker om tot oplossingen te komen in een groeipositie, zoals bij Volvo, dan binnen de context van een neerwaartse quotatoekenning, zoals bij Opel.

De heer Johan Vanbuylen : Dit is exact en ik meen trouwens dat de Duitsers voor dit systeem in Vlaanderen in de lering zijn gegaan, vermits men bij Renault op een dergelijke wijze werkt. Het negenurensysteem speelt flexibel in op de marktontwikkelingen en het enige verschil tussen Renault en Duitsland ligt in het feit dat Volkswagen-Duitsland werkzekerheid garandeert.

De heer Robert Voorhamme : Is men tevens voorstander van een paritair comité voor de toeleveringssector of staan het CCMB en het ABVV-Metaal daar wantrouwig tegenover ?

De heer Marc Dewilde : In Antwerpen en Limburg is tussen de patroonsfederatie Fabrimetal en de twee vakbonden gesteld dat op het vlak van toelevering er behoefte is aan één sociaal kader, hoe het ook wordt georganiseerd. Aan de eerste eis is voldaan, namelijk het niet-werkende paritair comité 151. Het aanvullende paritair comité voor arbeiders is opgeheven, wat impliceert dat de onderduikmogelijkheid van vooral malafide bedrijven die bonafide bedrijven, concurrentie aandoen vanuit een underdogpositie, opgeheven is. Dat zal vanaf februari 1998 moeten leiden tot een toewijzen werkend paritair comité.

Verder denk ik dat het bevoegdheidsgebied van Fabrimetal moet worden aangepast aan de technologie en aan het woordgebruik van vandaag, wat impliceert dat pre-assembly niet voorkomt bij Fabrimetal, maar wel in paritair comité 140.9, het paritair comité van de transportnijverheid.

Daardoor wijzen sociale inspecteurs pre-assembly, die met fabricage te maken heeft, toe aan een paritair comité uit de distributie. Wat Katoennatie betreft, zal men dienen te streven naar stabiliserende loon- en arbeidsonderhandelingen, maar er duiken nog andere concurrenten van Katoennatie op, die bij wijze van spreken vanuit een gesloten serre in Lochristi opereren en die vanuit dat paritair comité Katoennatie ook concurrentie aandoen.

Gelet op het feit dat er binnen het paritair comité 111 van de metaalbouw een werkgroep functioneert, wordt door de vakbonden terzake nog geen officieel standpunt geformuleerd.

Het zou niet correct zijn om ervan uit te gaan dat alles wat ook maar iets met een auto te maken heeft in één en hetzelfde subcomité van de metaalsector terecht moet komen, omdat de industrievakbond het effect hiervan dient te onderzoeken op alles wat niet met de auto te maken heeft.

Ik verkeer trouwens in het ongewisse of de patroonsfederatie in de telecomindustrie van oordeel is dat alles wat ook maar enigszins met supplying, dienst en logistiek te maken heeft op deze manier dient geclusterd. Het gesprek hierover is open en de vakbonden zijn vragende partij voor een fair trade in België.

Het CCMB wenst niet dat ondernemingen, die de twee componenten van de economie in zich dragen, namelijk research and development en productie, kapot worden gemaakt omdat er toevalig iemand begint te schipperen op het vlak van loon- en arbeidsvoorwaarden en pre-assemblies kan aanbieden voor een, twee of drie jaar.

Doch ook het bedrijf dat deze pre-assemblies koopt, zal met deze gang van zaken niet gediend zijn, want dat bedrijf zal bij de eerste zijn om aan de vakbonden te vragen ervoor te zorgen dat de werknemers niet gaan staken omdat hun loon niet betaald is, om ervoor te zorgen dat ze opgeleid worden, enzovoort.

Veel bedrijven hebben meer auto's van de lijn, omwille van mobiliteitsproblemen en ingevolge sociale incompetentie. Daarenboven zijn er heel wat repairjobs omwille van een haperende toelevering van een aantal instrumenten, het betreft soms echt kleinere accessoires.

Als het CCMB met Fabrimetal over één paritair subcomité spreekt, dan is het CCMB voorstander van een verruiming van het consensusmodel via dit overleg en dit ongeacht de formule. Ook de colle-

ga's uit de textiel of chemie kunnen bijdragen tot stabiliteit. Alleen zullen deze sectoren over de afsluiting van een CAO onderhandelen in december, terwijl met de assemblage en de metaalsector door het CCMB in februari wordt onderhandeld over een CAO. Het zijn die twee mogelijke conflictmodellen die moeten worden beheerst.

De verslaggever,

Freddy DE VILDER

De voorzitter,

Robert VOORHAMME