

Megadistributiecentra, zoals die van Edco in Deurne bij Eindhoven, zijn in Nederland nog altijd schaars. Ook de eventuele komst van grote internationale e-tailers als Zalando en Amazon zal hier geen einde aan maken, voorspellen experts



LOGISTIEKE HOTSPOTS: AFSTAND TUSSEN TOP EN SUBTOP **GROEIT**

De logistieke hotspotkoorts begint in diverse regio's naar grote hoogte te stijgen. Emmen, Tiel en Twente willen zich in het kielzog van West-Brabant en Venlo profileren als dé hotspot van Nederland. Die ambitie wordt mede gevoed door de aanzwellende goederenstroom vanaf de Maasvlakte 2 en de kansen die de uitdijende e-commercesector biedt. Vier experts gaan in op de vraag of de hotspots-to-be hiervan kunnen profiteren.

In 2014 moet de veelbesproken Maasvlakte 2 eindelijk volledig operationeel zijn. Met deze landaanwinning creëert mainport Rotterdam volgens opgave van het havenbedrijf van Rotterdam tussen nu en 2033 geleidelijk aan ruimte voor een extra overslagcapaciteit van 17 miljoen TEU aan containers. Hiermee verdubbelt

Maasvlakte 2 de maximale overslagcapaciteit van de bestaande Rotterdamse haven, die in 2014 over een maximale containercapaciteit beschikt van circa 17 miljoen TEU. Veel logistieke hotspotregio's in het achterland willen maar wat graag een graantje meepikken van die groei. Roy Lenders, partner bij Ernst &

Young en adviseur van internationale bedrijven op het gebied van operations en supply chain strategieën, stelt dat de hotspots die dicht bij een inlandterminal liggen, zullen profiteren van de dikker wordende containerstroom vanaf Rotterdam. "In de concessie voor Maasvlakte 2 is nadrukkelijk opgenomen dat het gros van de containers naar het achterland afgevoerd moet worden op een multimodale wijze, dus per trein of binnenvaart. In het Dinalog-programma zie je ook nadrukkelijk het concept van Cargo Control Tower en de inland containerterminals terugkomen. Dit betekent dat logistiek dienstverleners en verladers hun containers afleveren en ophalen bij één van de inland container-

terminals van waaruit dan flows gecombineerd worden en via vaste shuttles op een intermodale wijze naar de Rotterdamse haven worden getransporteerd."

Uitgestelde douane-inklaring

Volgens Lenders loopt ECT in dit proces voorop door nauwe banden met belangrijke achterlandterminals in Venlo, Moerdijk, Alphen aan de Rijn en Duisburg. "Ook de andere terminals in de Rotterdamse haven (APM Terminals, EMO) zijn hiermee bezig. Belangrijk omdat deze terminals de mogelijkheid hebben voor uitgestelde douane-inklaring. Een container wordt dus pas ingeklaard als hij is aangekomen bij één van die terminals." Containers voor een onafhanke-

Venlo-Venray stoot West-Brabant van de troon

Een jaar lang smaakte West-Brabant de eer dat het als regio de titel mocht dragen van logistieke hotspot nummer 1 van Nederland. Venlo-Venray neemt dit jaar het stokje over van de Brabanders. En hoe, want de Noord-Limburgse regio scoorde op maar liefst vijf van de zes criteria, op basis waarvan de logistieke hotspotranking tot stand komt, de meeste punten.

In de top-3 van belangrijkste logistieke hotspots van Nederland zit sinds de start van de verkiezing maar weinig beweging. Het is inmiddels traditie dat de strijd gaat tussen Venlo-Venray en West-Brabant, gevolgd door Tilburg, dat al jaren een vast abonnement heeft op de derde plek. In 2012 doorbrak West-Brabant de hegemonie van Venlo-Venray, nadat deze regio zowel in 2010 als 2011 was gekroond tot logistieke hotspot nummer 1 van Nederland.

Prolongatie van de titel zat er dit jaar voor West-Brabant overduidelijk niet in, want eeuwige concurrent Venlo-Venray scoorde de meeste punten op vijf criteria: beschikbaarheid grond en panden, bereikbaarheid, motivatie personeel, aanwezigheid personeel en ten slotte de rol van de gemeente en overheid bij het aantrekken van nieuwe logistieke bedrijvigheid.

West-Brabant scoort alleen de meeste punten op het criterium aanwezige infrastructuur.

De in totaal 28 experts die dit jaar hun stem uitbrachten, verdeeld over de twintig logistieke hotspots van

ons land, waardeerden Venlo-Venray met uitzonderlijk veel punten. In totaal werden 1.008 punten verdeeld over de diverse logistieke hotspots, waarvan er in totaal 269 naar Venlo-Venray gingen. West-Brabant moet het stellen met 225 punten en Tilburg volgt op grote afstand met 148 punten. Geconcludeerd mag worden dat de

verwijdering tussen de gevestigde top-3 en de hotspots in de subtop groter is geworden ten opzichte van de voorgaande edities van de hotspotverkiezingen.



lijk terminal, die veel in Brabant zijn gevestigd, hebben als nadeel dat die eerst ingeklaard moeten worden in Rotterdam. Lenders: "Je ziet overigens wel steeds meer dat deze terminals bezig zijn met het sluiten van allianties met ECT of APM om ook dat voordeel van die uitgestelde douanetransactie te krijgen."

Profiteren

Mari van Kuijk, managing director van logistiek adviesbureau Groenewout uit Breda, verwacht dat er maar een beperkt aantal logistieke hotspots profiteren van de uitbreiding van het Rotterdamse havengebied. Twente bijvoorbeeld zit volgens Van Kuijk niet in dat rijtje. "ECT is volop bezig met het Extended Gateway concept waarin ze ervoor zorgen dat de douaneafhandeling pas plaatsvindt tijdens de eerste stop bij een containerterminal in het achterland. Wat wij zien in dat beleid is dat ECT vooral mikt op de containerterminals die wat

verder op in het achterland liggen in plaats van de terminals op nog geen half uur van de Rotterdamse haven. Ik denk dan ook dat Venlo-Venray en misschien in iets mindere mate Tilburg, dat relatief dicht bij Rotterdam ligt, hiervan profiteren."

Zwaartepunt wordt verlegd

Ook bestaat er zorg bij Van Kuijk over de positie van Nederland: "Het Extended Gateway verhaal gaat over de grenzen van ons land heen. Duisburg is er mee bezig en dat geldt ook voor de terminals in Neuss en Dortmund. Onze inschatting is dat het niet alleen bij die havens zal blijven." Dit komt volgens Van Kuijk doordat containers op een binnenvaartschip pas gelost worden zodra 'de drukte voorbij is en ook dichter tegen het klant-zwaartepunt aan gekropen wordt omdat outbound stroom steeds bepalender wordt voor de locatie'. "Gevolg is dat het zwaartepunt meer komt te liggen in

Oost-Nederland en Duitsland en bijvoorbeeld minder bij Moerdijk. Die locatie heeft ook als nadeel dat als containers via de weg verder het achterland in moeten, er een infrastructureel nadeel is door de traagheid waarmee het opwaarderen van de snelwegen A58 en A67 verloopt."

Juiste windrichting

Evert-Jan de Kort, senior adviseur bij de STEC Groep in Arnhem, zegt dat de logistieke hotspots die in de 'juiste windrichting' liggen de vruchten gaan plukken van Maasvlakte 2. In tegenstelling tot Van Kuijk verwacht hij dat nog steeds veel kansen liggen in met name West- en Midden-Brabant. "Deze regio's staan al sterk op de kaart, hebben aantrekkelijke (multimodale) vestigingskwaliteiten en een positief logistiek imago; een niet te onderschatten factor bij de locatiebeslissing van logistieke spelers. Ook in de toekomst zullen belangrijke, aangroei-

ende goederenstromen door deze regio's gaan waar deze van kunnen profiteren. Denk daarbij aan het te ontwikkelen Logistiek Park Moerdijk, Tilburg (Vossenbergh-West) en eventueel ook Waalwijk en Oss. Laatstgenoemde timmert – samen met het Logistiek Platform Oss – de laatste tijd flink aan de weg en is onder meer aantrekkelijk vanwege de trimodale terminal en de achterlandverbinding van ECT (Rotterdam-Oss-Venlo-Oss-Rotterdam)."

Synchromodaal transport

Peter Colon, managing partner bij Buck Consultants en binnen dit adviesbureau vooral actief op het gebied van goederenvervoer en mobiliteit, benadrukt in lijn met Lenders en De Kort dat vooral achterlandregio's die een hoogfrequente dienstregeling hebben met de Maasvlakte profiteren van de dikker wordende containerstroom. "Daarnaast zien we dat synchromodaal transport heel snel op gang komt.

Twente: 'Concurrentie met Venlo en West-Brabant onverstandig'

Port of Twente is duidelijk over wat ze wil bereiken: een plek in de logistieke hotspot top-3 in 2020. Een ambitieus streven. Hoe haalbaar is het?

"De ambitie is begrijpelijk, maar de top 3 is niet voor niets de top 3", zegt Evert-Jan de Kort, senior adviseur bij Stec Groep. "Twente is heel anders gelegen dan bijvoorbeeld West-Brabant en Venlo. Die hebben een meer strategische ligging." Volgens hem moeten we vooral niet alle logistiek over één kam scheren. Zo is het zuiden heel internationaal georiënteerd, maar er liggen voor Twente de kansen meer binnen de regionale logistiek. De ambitie van Port of Twente is deels gestoeld op de capaciteitsvergroting in Rotterdam (de Tweede Maasvlakte). Erik van Wunnik, hoofdredacteur van Logireal.com, betwijfelt echter of deze ontwikkeling voldoende gunstig zal uitpakken voor Twente. "Het is nog niet gezegd dat die stromen ook door Nederland zullen gaan", zegt hij. "Vanuit Rotterdam kunnen ze alsnog naar Antwerpen gaan. En sowieso profiteren de andere regio's er ook van mee." De kansen liggen volgens hem dan ook elders. "Ze geven nu eigenlijk aan te willen doen, wat iedereen al doet. Ik vraag me af of export ook een rol gaat spelen. Met binnenvaart, zoals Heinz dat in Cuijk doet bijvoorbeeld. Ze kunnen bedrijven uit de regio helpen om via de havens in de buurt te vervoeren. Dus ook outbound-diensten voordelig aanbieden."

Michiel van den Bout, associate van Cushman & Wakefield, ziet voor Twente vooral kansen om uit te bouwen richting Noord-



Regio Twente wil in 2020 in de top drie van logistieke hotspots staan. De inland Container Terminal Twente (CTT), waarvan de uitbreiding vorig jaar door toen nog prins Willem-Alexander werd geopend, moet die ambitie gestalte geven

Duitsland, Scandinavië, Polen en Rusland. Dat Rotterdam steeds meer een doorvoerpunt dan een schakelpunt wordt, kan in theorie Twente meer stromen voor die regio's opleveren. Maar dat betekent nog niet dat er ook verdiend wordt. Van den Bout pleit dan ook voor het binnenhalen van enkele grote spelers die zich richten op waardetoevoeging. Een tweede mogelijkheid zou e-commerce kunnen zijn. "Grote e-commercebedrijven willen graag dicht op hun afzetgebied zitten", zegt Van der Bout. "Wat dat betreft ligt Twente centraal tussen Rotterdam en Hamburg."

Waddinxveen: e-commerce logistiek aan de A12

Eind april heeft de Gemeente Waddinxveen de plannen voor de aanleg van LogistiekPark A12 goedgekeurd. Het park is onderdeel van het project Glasparel+, dat buiten ruimte voor 40 hectare logistiek ook gelegenheid biedt voor glastuinbouw, agribusiness en woningbouw. Hoewel er ruimte is voor reguliere bedrijven, komt het logistieke gedeelte grotendeels in het teken van e-commerce te staan. Daarmee speelt projecteigenaar Wayland Developments volgens commercieel directeur Arnaud van der Eijk in op een belangrijke trend. “Een vierkante meter DC zal in de toekomst meer waard zijn dan een vierkante meter winkelvloer. Er is een spurt in DC-uitgifte voor e-commerce en de leegstand van winkelpanden loopt steeds verder op.” De keuze voor Waddinxveen blijkt een strategische. “Vanaf deze locatie kun je binnen een uur de helft van heel Nederland bereiken. E-commercebedrijven willen graag dicht op de klant zitten, zodat ze rijtijden kunnen verkorten en aan steeds strenger wordende overheidseisen kunnen voldoen.” De goede bereikbaarheid komt voort uit de directe ligging aan de A12, met een ‘eigen’ afrit. Door de toekomstige Moordrechtboog komt daar ook goede ontsluiting richting de A20 bij. Het logistieke terrein is momenteel in ontwikkeling en de bouw moet in 2014 van start gaan. Van der Eijk ziet grote online retailers en foodwinkels als ideale gebruikers. Met enkele partijen zijn gesprekken gaande over de inrichting van het terrein. Inspraak van de gebruikers staat daarbij centraal. “We delen de kavels niet



LogistiekPark A12 is onderdeel van het project Glasparel+, dat buiten ruimte voor 40 hectare (webwinkel)logistiek ook gelegenheid biedt voor glastuinbouw, agribusiness en woningbouw

op voorhand in. Dat doen we samen met de eerste gebruikers als we zo'n 10 hectare grond verkocht hebben. Zo kunnen we samen een ideale infrastructuur aanleggen.” De directeur is niet bang voor lange discussies. “Logistiek dienstverleners kruipen steeds meer naar elkaar toe wat afmetingen betreft. Daardoor kunnen we de situatie goed inschatten.”

De aanwezigheid van glastuinbouw moet binnen Glasparel+ zorgen voor duurzaam warmte- en watergebruik, waarmee de ontwikkelaars op een hoge BREAAAM-score mikken.

Daarbij gaat om het maximaal profiteren van goedkope en goed planbare transportmodaliteiten, door in te zetten op een modaliteit als de binnenvaart. Alles daaromheen kun je oplossen door een goede autobereikbaarheid.” Colon benadrukt dat we ons niet gek moet laten maken door alle groeicijfers over Maasvlakte 2 die vlak voor de economische crisis in 2008 en 2009 zijn opgesteld. “Het gaat groeien, maar ik betwijfel of het groeit zoals iedereen verwacht.”

Crisis in West-Brabant

Sprekend over de crisis, die heeft de afgelopen tijd ook zijn weerslag op West-Brabant, winnaar van de hotspotverkiezing van 2012. De Kamer van Koophandel van Zuidwest-Nederland luidde onlangs de noodklok over de slechte toestand van de logistieke sector in Zuidwest-Nederland (West-Brabant en de provincie Zeeland, red.). Dit weerhoudt grote concerns als Lidl en Tommy Hilfiger overigens niet om hun

logistieke operaties te vestigen in Oosterhout en Oud-Gastel bij Roosendaal. De Kort zegt over beide ontwikkelingen: “Ik ken het bewuste onderzoek niet in detail. Wat ik wel constateer uit onder meer onze eigen Database Bovenregionale Locatiebeslissingen (Stec Groep, 2000-heden) is dat West-Brabant de laatste tijd wat ‘beslissingen heeft gemist’ waardoor partijen bijvoorbeeld in Venray zijn geland, waar het nu relatief goed gaat. Het blijft wel zo dat partijen die een duidelijke link hebben met Rotterdam of Antwerpen nog altijd een vestigingslocatie zoeken in West-Brabant. Dat zie je ook als je naar de Maasvlakte 2 kijkt en de analyses van het havenbedrijf van Rotterdam over hoe het goederenpatroon vanaf die haven loopt richting het achterland. Daaruit blijkt dat een belangrijke stroom over de A16 en mogelijk straks de A4 – de kortste route tussen de twee havens van Antwerpen en Rotterdam – gaat lopen. Dat maakt West-Brabant nog altijd

heel aantrekkelijk.” Het echte probleem in West-Brabant is dat er steeds moeilijker ruimte is te vinden voor hoogwaardige distributiecentra. De Kort: “Daar zit echt een knelpunt, dat kan ten koste gaan van de sterke positie van deze hotspot. Het is voor grote jongens die vijf hectare nodig hebben bijna niet mogelijk om te landen op dit moment in West-Brabant, zowel op nieuwe kavels als in bestaand vastgoed. De urgentie van het Logistiek Park Moerdijk (LPM) is dan ook groot.”

Smalle marges

Mari van Kuijk stelt op zijn beurt dat de wanhoopstijding van de Kvk vooral bedoeld is om de aandacht te vestigen op een situatie die in zijn ogen feitelijk juist is. “Het gaat echter voor een belangrijk deel om de transportsector die het in deze regio moeilijk heeft met erg smalle marges, en niet zozeer de warehousing-sector. Het is ook niet specifiek een West-Brabants of Limburgs

probleem, alleen is het zo dat de transportsector in deze gebieden een stuk groter is dan in de rest van Nederland.”

Roy Lenders zegt hierover: “Het aantal investeringen als geheel is tijdens de crisis behoorlijk gedaald. Dit geldt ook voor de gemiddelde waarde van de investeringen die nog wel plaatsvinden.” Lenders ziet dit ook terug in zijn rol van lid van de Raad van Toezicht & Advies bij Nederland Distributie Land (NDL) in de officiële FDI-(directe buitenlandse investeringen)cijfers van Nederland. “Die investeringen lopen terug, maar dit speelt niet specifiek in Zuidwest-Nederland, maar in heel het land en ook in Europa. Wat je in Nederland ziet, is dat veel lokale en regionale overheden in het verleden grootse plannen hebben opgezet voor nieuwe bedrijvenparken. In Venlo is dat bijvoorbeeld bij het Greenpark, de plek waar vorig jaar de Floriade werd georganiseerd. Daar zijn oorspronkelijke plannen teruggeschroefd in termen van timing,

wat betekent dat het langer duurt voordat alle percelen vergeven zijn.”

Groei e-commerce

Positieve toekomstige ontwikkeling is dat diverse onderzoeken van vastgoedadviseurs vaststellen dat de groei van de e-commercesector op termijn een positief effect heeft op de logistiek vastgoedmarkt. Zo concludeerde een recent onderzoek van Jones Lang LaSalle (JLL) dat grote retailers de komende vijf jaar in Europa dringend behoefte hebben aan ruim 25 miljoen vierkante meter extra opslagruimte om onder andere hun toenevende e-fulfillmentactiviteiten te kunnen herbergen. Een buitenkansje voor zowel de gevestigde logistieke hotspot top drie als mede de subtop?

Roy Lenders: “Wat we zien is dat de e-commercesector werkt met steeds kortere levertijden middels het principe van ‘same day

delivery’. Dat haal je als webwinkel als je dicht bij een knooppunt van een transport- en postsorteenetwerk bent gevestigd. Stel dat een groot sorteercentrum van één van deze partijen in bijvoorbeeld Eindhoven is gevestigd dan is het verstandig om als webshop daar op maximaal een kwartier afstand te zitten met een magazijn.”

Lenders ziet mogelijke kansen voor logistieke hotspotregio's bij het aantrekken van grote e-tailers. “Voor deze categorie is het afhandelen van weborders een arbeidsintensief proces waar je veel handjes voor nodig hebt, en bovendien hebben grote e-tailers, kijk maar naar Amazon en Zalando in Duitsland, veel ruimte nodig voor hun warehouses. Voor een e-commercepartij is het niet voor de hand liggend dat hij zijn magazijnoperatie bij Schiphol vestigt, waar arbeid relatief duur is. Zij vestigen zich sneller buiten zo'n gebied met in

de buurt een sorteercentrum van een TNT Express, PostNL, Kiala en DPD.”

Opsplitsing

Mari van Kuijk heeft nog geen helder zicht op wat e-commerce uiteindelijk gaat betekenen. Je kunt in ieder geval één opsplitsing maken. Je hebt grote e-tailers als Amazon, Zalando en Zara die hun netwerk inrichten volgens een Europese visie. Dat betekent dat hun model bestaat uit een paar grote e-fulfillmentcentra die nodig zijn om Europa te beleveren.” Gevolg is dat deze partijen zich meer centraal in de Europese markt, vaak Duitsland, vestigen in plaats van relatief dicht bij hun port of entry, aldus Van Kuijk. “Belevering hoeft meestal niet de volgende ochtend, dus als je een mega dc combineert met een hub van een grote pakketleverancier kan er prima binnen één of twee dagen in heel Europa worden geleverd.”

De grote e-tailers zijn volgens Van Kuijk nog maar een beperkt gedeelte van de e-commercemarkt. “In Nederland gaan we richting de 40.000 webshops, met een aantal grote partijen als Bol.com, Wehkamp en Coolblue. Daaronder heb je een karrenvracht aan relatief kleine webshops die zich op nicheachtige markten richten. Juist voor die vaak nationaal en regionaal opererende webshops is nog niet uitgekristalliseerd welke kant het opgaat. Daar kun je niet van zeggen dat zij enkel Nederland beleveren en dus centraal in Gorinchem of Utrecht moeten gaan zitten. Voor de toplaag van een beperkt aantal grote webshops is de locatievraag voor hun logistieke operatie wel degelijk relevant.”

Goed voorbeeld is Coolblue. “Die hebben we geadviseerd over een witgoedmagazijn van 10.000 vierkante meter in Tilburg. Niet centraal in Nederland maar van-



uit Benelux perspectief wel weer aardig in het zwaartepunt. Brabant kan vanuit zijn Benelux ligging dus interessanter zijn voor vestiging van e-fulfillmentcentra dan de meer centrale locaties in Nederland. Echter niemand weet nog precies hoe deze ontwikkeling zal verlopen. Je kunt het pas over een jaar of tien echt in perspectief plaatsen.”

Gateway to Europe

Evert-Jan de Kort vindt net als Lenders dat de kansen voor logistieke hotspots op het gebied van e-commerce worden bepaald door de hubs van de pakketvervoerders. “Dat wordt ook bevestigd door een aantal studies van ons en derden. Vraag is dus of de hele grote internationale dc’s van 100.000 vierkante meter en groter van nature in Nederland zullen landen omdat de grotere luchthavens met internationaal pakketvervoer, die van belang zijn voor e-commerceactivitei-

ten, zich buiten Nederland bevinden door ons restrictieve beleid op dit vlak. Voor de wat kleinere e-tailers die meer op de Nederlandse markt zijn gericht zie ik meer kansen.”

Een rol van Nederland als Gateway to Europe voor webwinkellogistiek ziet De Kort dan ook niet snel gebeuren. “Niet van nature, want in de condities om daaraan te voldoen zitten de nodige witte vlekken. Hieraan zal dan flink gewerkt moet worden. De grote e-tailers van het niveau Zalando of Amazon vestigen zich op dit moment overwegend liever in Duitsland, België of Noord-Frankrijk dan in ons land.”

Drie trends

Peter Colon zegt over de opkomst van de e-commerce: “Deze ontwikkeling gaat grote gevolgen krijgen voor de manier waarop logistieke operaties worden ingericht. Het is positief om te zien dat logistiek dienstverleners in

Nederland zich meer en meer richten op e-commerceactiviteiten. Goed voorbeeld is logistiek dienstverlener Versteijnen in Tilburg die een dc inricht voor webshop gerelateerde klanten. Zij gaan dus vanuit een bestaande structuur nieuwe diensten aanbieden.”

Uit een recente studie van Buck Consultants blijkt dat de e-commercemarkt pakweg honderd grote spelers op het niveau van Amazon en Zalando telt. “Daarnaast heb je nog een wirwar aan kleintjes die allemaal een stukje van de markt willen meepakken. Zet je deze trends af naar Nederlandse logistieke hotspots, dan zien we drie trends ontstaan. De eerste mikt op dikke regionale stromen met een regionaal DC. Denk daarbij aan een Albert.nl die in de levensmiddelendistributie dicht bij zijn afnemers moet zitten, bijvoorbeeld met een dc in Almere voor de regio Groot-Amsterdam. De tweede groep

zijn bedrijven die zich richten op nationale distributie. Die bevinden zich vooral in het midden van het land op de as Utrecht, Amersfoort en Apeldoorn.” Voor Colon bestaat de derde groep uit de grote internationaal opererende logistiek dienstverleners die vanuit Nederland in opdracht van e-commercebedrijven grote delen van Noordwest-Europa bestrijken. “Dan heb je het over bedrijven als ModusLink (recent verhuisd van Apeldoorn naar Venray, red.). Die verschuiven meer naar logistieke hotspots met goede internationale ontsluitingen.

Bedrijventerreinbeheerders moeten heel scherp kijken naar welke positie ze in die markt willen innemen. “Ze moeten helder zijn op welk marktsegment ze zich richten met daarbij de vraag voor ogen houdend: heb ik daar het juiste aanbod voor qua terreinen, dienstverleners en beschikbaar personeel?”



In 2014 moet de Maasvlakte 2 eindelijk volledig operationeel zijn. Met deze landaanwinning creëert mainport Rotterdam volgens opgave van het havenbedrijf van Rotterdam tussen nu en 2033 geleidelijk aan ruimte voor een extra overslagcapaciteit van 17 miljoen TEU aan containers



Nederland gaat dit jaar richting de 40.000 webshops. Grote partijen zijn Bol.com, Wehkamp en Coolblue, dat in maart een witgoedmagazijn opende in Tilburg

Succes Venray

Venlo-Venray is dit jaar weer gekroond tot de logistieke hotspot nummer 1 van Nederland. Dat komt voor een deel op het conto van Venray dat aansprekende bedrijven als Microsoft, Philips en Sligro en recent ModusLink wist aan te trekken. Een 'lucky shot', of wordt Venray aantrekkelijker voor bedrijven dan Venlo? Mari van Kuijk zegt hierover: "Als ik kijk vanuit een netwerkperspectief dan is voor bijvoorbeeld een Amerikaan Venlo of Venray precies hetzelfde. In het geval van Venray heb je te maken met een slimme ondernemer als Harry Maessen die op het gebied van logistiek vastgoed risico durfde te nemen en flexibel is met het afsluiten van kortlopende huurcontracten. Waar Venray nu staat op logistiek gebied hangt heel erg samen met wat hij heeft gerealiseerd vanaf midden jaren negentig. Het is dus absoluut geen lucky shot meer en Venray mag blij zijn

met zo'n ondernemer. Nu dat eenmaal zo is, zal Venlo-Venray zich nog meer naar buiten presenteren als een regionale logistieke hotspot en het is niet relevant of een bedrijf nu in Venlo of Venray terecht komt."

Goed aanbod

Evert-Jan de Kort zegt over het succes van deze hotspot: "Venray had als voordeel dat het de laatste twee jaar direct kon 'leveren', zowel vanuit de bestaande voorraad als grote nieuwe kavels. Toen Microsoft ineens noodgedwongen en snel een nieuwe locatie moest zoeken bleek Venray in de grensregio de enige die ineens 60.000 vierkante meter kon aanbieden." Wat ook meespeelt volgens De Kort is dat Harry Maessen deze kavels fors goedkoper aanbiedt dan elders in de hotspots. "Het gaat hierbij om een verschil van een factor anderhalf tot twee ten opzichte van andere regio's. Dan profiteer je als eerste van de

behoefte bij dit soort grote logistieke partijen. Overigens zijn het wel bedrijven, Sligro uitgezonderd, met een duidelijk link met Duitsland. West-Brabant zou nooit een optie zijn geweest."

Dumpprijzen

De Kort plaatst wel zijn vraagtekens bij de grondprijzen in Venray. "Die liggen, met rond de 80 euro per vierkante meter, op dumpniveau en ver onder de prijs die marktconform is gerekend vanuit de waarde van courant, nieuw logistiek vastgoed. Dat is een ongezonde ontwikkeling, want andere partijen worden gedwongen om mee te gaan in deze trend. Vanuit Stec vinden we dat er meer afstemming in de grondprijzen zou moeten plaatsvinden tussen deze hotspots." Roy Lenders daarentegen prijst net als Van Kuijk het ondernemerschap van Maessen. "Wat hij levert is flexibiliteit. Hij heeft de grond al geregeld voor bedrijven inclusief de vergunningen met de

gemeente en vaak zijn de magazijnen ook al gebouwd. Bedrijven kunnen dus in recordtijd een nieuwe logistieke operatie opstarten dankzij de samenwerking met Maessen. Bovendien zorgt hij er met de komst van deze bedrijven bijna in zijn eentje voor dat het werkloosheidsprobleem in Venray wordt opgelost."

Constante concurrentiestrijd

Het logistiek vastgoedsucces van Venray lijkt af te stralen op de vastgoedmarkt, dat in zwaar weer verkeert. Keerzijde is dat er in Nederland schaarste dreigt aan hoogwaardige distributiecentra met multimodale ontsluitingen. De kans bestaat dat bedrijven als gevolg van deze schaarste kiezen voor Duitsland of België.

Peter Colon maakt zich hierover geen grote zorgen: "Er zal een constante concurrentiestrijd zijn tussen diverse regio's, waarbij er soms eentje bovenuit steekt, maar dat wordt vaak snel bijge-

trokken door de andere.” In de onderzoeken van Buck ziet Colon dat er door regionale overheden en bedrijven veel aandacht wordt gegeven aan de snelle veranderingen in de markt en de wijze waarop zij hierop met gericht beleid kunnen inspelen. “Denk bijvoorbeeld aan betere faciliteiten voor investerende bedrijven en een actievere inzet van overheden op marketing en communicatie van logistieke terreinen. Deze continue druk uit de markt zorgt er dus voor dat de randvoorwaarden voor logistieke vestiging op een steeds hoger niveau komen te staan.” Evert-Jan de Kort signaleert dat bedrijven in toenemende mate wel een link zoeken met andere

modaliteiten, mede onder invloed van de modalshiftgedachte. “Logistiek dienstverleners en verladers zoeken naar deze locaties. Dat is een trend.”

Volle campus

Mari van Kuijk redeneert anders: “Ik zou in dit geval eerder kijken naar geschikte locaties dan specifiek gebouwen. Het is in mijn ogen een positief gegeven dat op dit moment veel hoogwaardig logistiek vastgoed op goede locaties beperkt aanwezig is. Dat betekent dat in deze relatief slechte tijden het blijkbaar zo is dat hoogwaardig logistiek vastgoed in Nederland nog altijd goed gevuld is. Ik ben bijvoorbeeld positief verbaasd dat bijvoorbeeld

de logistieke campus in Tilburg van DHL, die na het vertrek van Epson leeg stond, nu al weer volledig bezet is met nieuwe huurders. Je ziet dus dat hoogwaardig logistiek vastgoed in bijvoorbeeld Brabant als het leeg komt te staan relatief snel weer wordt gevuld. Ik zie het dus eerder als een punt van sterkte dan van zwakte.” Of partijen niet voor Nederland kiezen als er weinig hoogwaardig logistiek vastgoed beschikbaar is zegt Van Kuijk: “Als partijen een nieuwe operatie starten dan wordt de regio in de eerste plaats bepaald aan de hand van bedrijfseconomische factoren. Dit wordt veelal bepaald door een netwerkstudie waarbij de

optimale Distributie Netwerk Structuur wordt bepaald. Op het moment dat er een blauwdruk ligt, ga je op regionaal niveau kijken en dan komen vervolgens ook omgevingsfactoren voor een bedrijf om de hoek kijken. Dan ontstaat er ook concurrentie tussen de verschillende logistieke hotspotlocaties. Het kan voorkomen dat een bedrijf direct uitwijkt naar het buitenland, maar dat is dan op grond van bedrijfseconomische factoren ten gunste van een nieuwe vestigingslocatie, niet de lokale omgevingsfactoren.”

”

Multimodale koploper

Roy Lenders geloof niet dat bedrijven eerder kiezen voor

Vooraf vraag naar modern logistiek vastgoed

De opname van logistiek vastgoed is in 2012 licht gedaald met vijf procent tot 1,1 miljoen vierkante meter. Het grootste deel van de opname betrof moderne logistieke ruimte. Bijna de helft, circa 512.000 vierkante meter, betrof een distributiecentrum met een bouwjaar van na 2005. Slechts 145.000 vierkante meter betrof logistieke ruimte met een bouwjaar van voor 1990. Van de overige opgenomen logistieke ruimte had 219.000 vierkante meter een bouwjaar tussen 2000 en 2005 en 215.000 tussen 1990 en 2000. Deze cijfers laten duidelijk zien dat de vraag van logistieke dienstverleners zich vooral richt op moderne logistieke objecten. De mainports Rotterdam en Amsterdam/Schiphol lieten een zeer verschillend beeld zien in 2012. Waar de opname in Rotterdam vrijwel gelijk was aan die van 2011, viel de opname in Amsterdam-Schiphol fors terug met een afname van 73 procent.

De belangrijke logistieke hotspot Venlo-Venray liet juist een sterke stijging zien van de opname. Dit werd mede veroorzaakt door de in totaal 40.000 vierkante meter die Microsoft huurde in deze regio. De stijging van de opname in de regio Oss-Den Bosch-Eindhoven werd geheel in het tweede halfjaar van 2012 gerealiseerd, door de huur van 45.000 vierkante meter in Eindhoven door Van Rooijen Logistiek, en 55.000 vierkante meter in Son door Rhenus. West-Brabant zag de opname ook sterk

Aanbod en opname logistieke bedrijfsruimte (x 1.000 m²)



teruglopen. In 2011 werd er nog 251.000 vierkante meter logistiek vastgoed verhuurd of verkocht in deze regio, terwijl dit in 2012 slechts 119.000 vierkante meter was. De meest actieve partij hier was Broekman Logistics, die op bedrijventerrein Borchwerf in Roosendaal drie panden huurde met een totaal vloeroppervlak van 32.000 vierkante meter.

Bron: De Nederlandse Bedrijfsruimtemarkt 2012, Troostwijk

Top 5 logistieke gebruikerstransacties 2012

Plaats	locatie	Huuder/koper	m ²
Son	Ekkersrijt	Rhenus	55.000
Rotterdam	Fruit Terminal	Henry Bath	52.000
Eindhoven	GDC Acht	Van Rooijen	44.700
Maasbree	Siberie Greenport	Brand Loyalty	44.700
Venray	De Blakt	Ceva	38.500

Opname logistiek vastgoed per regio in m²

Regio	2011	2012	△ 2012
Rotterdam e.o.	137.600	142.600	+3,6%
Venlo/Venray	88.600	175.200	+97,9%
Amsterdam/Schiphol	174.500	47.300	-72,9%
Tilburg e.o.	96.000	157.500	+64,1%
Tiel Geldermalsen	10.600	20.100	+88,9%

België of Duitsland vanwege schaarste in hoogwaardig logistiek vastgoed bij ons. “De trend voor multimodale ontsluitingen komt met name voort uit de ontwikkeling van bijvoorbeeld een Maasvlakte 2. Dat is iets typisch Nederlands. Inmiddels heeft ook België wel een soortgelijk concept opgezet, maar in Duitsland lijkt het minder van de grond te komen. Ik denk dat Nederland met dit concept enorm vooroploopt op de omringende landen en daardoor in de toekomst haar concurrentiepositie enorm kan verstevigen.”

Lenders verwacht overigens wel dat deze trend leidt tot een grote differentiatie tussen de verschillende logistieke hotspots in Nederland. “Dat zie je de afgelopen jaren ook terug in de logistieke hotspots ranking. Het verschil tussen een goede en minder goede hotspot zal steeds groter worden. De driver achter deze differentiatie heeft te maken met het feit dat je als hotspot pas echt goed bent als je in de buurt

zit van één of meerdere belangrijke inlandterminals.”

Netwerkstructuur belangrijk

Voor de nabije toekomst adviseren de experts dat logistieke hotspots met torenhoge ambities, vooral in deze moeilijke tijden, over hun grenzen kijken. Mari van Kuijk: “De hotspots onder de gevestigde top-3 die nieuwe partijen willen binnenhalen, zou ik adviseren om vooral uit te gaan van hun positie in een netwerkstructuur en vervolgens te kijken naar de aanwezige omgevingsfactoren. Wie aansluit op de vraag van bedrijven krijgt een echte concurrentiepositie ten opzichte van andere hotspots. Ga dus niet pas in gesprek met een bedrijf dat zijn keuze voor een bepaalde regio al heeft gemaakt, maar durf te bepalen wat je bedrijfseconomische plaats en rol is in netwerken voor verschillende typen bedrijven en ga daar de boer mee op. Doe je dat niet, dan ontstaat er een platte concurrentiestrijd tussen diverse bedrijventerreinen, puur op omge-

vingsfactoren. Die strijd verliezen de nummers 4 tot en met 7.”

Evert-Jan de Kort: “Wat we binnen Stec tegenwoordig veel zien, is dat meer onnatuurlijke regio's komen bovendrijven. Die willen van alles proberen, maar dat is niet vanzelfsprekend omdat de goederenstroom richting deze regio's te dun is. De trend is dat de hotspots West-Brabant en Venlo-Venray door hun ruime ervaring, juist in deze tijd, alleen maar sterker worden als locatie. Er wordt meer naar gekeken en transacties landen juist in die hotspots. Het verschil tussen deze hotspots en de wat 'zwakkere gebieden' zal in mijn ogen alleen maar groter worden. Het is voor deze gebieden heel lastig om deze slag te maken, omdat ze van nature geen substantiële ontwikkeling hebben gehad op het gebied van logistiek, zeker als het gaat om de ontwikkeling van grote Europese distributiecentra.

Kansen ziet De Kort daarentegen voor deze gebieden op het vlak van regionale distributie. “Ik kijk dan

met name naar retail en supermarkten. Als je goede vestigingsvoorwaarden hebt dan zijn er best kansen in deze marktsegmenten. Hierbij gaat het veelal om de logistiek die een logisch onderdeel is van de regionale economie, dus niet om stuwende, internationale logistieke activiteiten van buitenaf.”

Netwerk

Peter Colon: “Als logistiek regio ben je kansloos als je niet een goed ontwikkeld netwerk hebt met andere regio's. Waar het op neerkomt, is dat je als regio bestaat bij de gratie van de positie die je inneemt binnen een groter netwerk. Als je als regio wilt ontwikkelen dan moet je weten wat je positie is binnen dat netwerk en waar goede samenwerkingsmogelijkheden aanwezig zijn om dat netwerk verder te versterken. Als regio moet je naar buiten kijken in plaats van naar binnen en dat geldt vooral voor de logistieke hotspots die aan de weg willen timmeren.”

Valley 21: focus op e-commerce

Bedrijventerrein Valley 21 is een specifieke locatie voor e-commerce logistiek en onderdeel van het bedrijvenpark Borchwerf II in Roosendaal. Het idee is voortgekomen uit de groei van e-commerceactiviteiten van reeds aanwezige bedrijven. “De markt groeit en alle voorzieningen die voor weblogistiek nodig zijn, zijn bij ons al aanwezig”, zegt Richard Elich, accountmanager logistiek voor Borchwerf II. “Denk bijvoorbeeld aan beveiliging en glasvezel.” Dat Borchwerf II strategisch ligt tussen Rotterdam en Antwerpen, blijft volgens Elich ook een belangrijke eigenschap. En ook het bestemmingsplan blijkt randvoorwaarden te scheppen voor e-fulfillment. “Het is mogelijk om hier zowel e-warehouses als pick-uppunten te vestigen. Bedrijven mogen hier ook uitleveren. Dat is zeker niet vanzelfsprekend.” De aanwezige bedrijven blijken zich vooral op e-commerce en reguliere logistiek te richten.

Forever Direct

Een van de bedrijven die op het complex aanwezig is met e-fulfillment, is Forever Direct, dat levert voor het Amerikaanse Forever Living Products. Martin Zegers, directeur van Forever Direct EU, keek eerst naar bestaande panden, maar koos uiteindelijk voor een open hal van 17.000 vierkante meter, waar buiten de reguliere logistiek per dag ook 7.000 pakketjes met behulp van een semiautomatische pickoplossing naar huisadressen worden verstuurd. Zegers is met name te spreken over de goede ontslui-



Met Valley 21 wil bedrijvenpark Borchwerf II bij Roosendaal zich vooral richten op e-commerce logistiek.

ting en infrastructuur op het park. Door de centrale ligging was het mogelijk om 11 lokale dc's te sluiten. “Het is het flagship DC voor Europa geworden”, aldus Zegers.

Elich is positief over de vulling van Valley 21 en Borchwerf II. Zoals het er nu naar uitziet, zit het totale complex in 2015 voor 95 procent vol. Buiten de al genoemde factoren, blijkt een directe samenwerking met de overheid daarbij voordeel te bieden. Wettelijk gezien heeft de overheid 13 weken om een aanvankelijk verklaarde omgevingsvergunning te behandelen. Voor Borchwerf II is die doorlooptijd verkort tot maximaal zes weken.