

Tussen België en Nederland hebben in het verleden al heel wat beladen voetbalmatches plaatsgevonden. Net als in de sport gaat het ook in de Europese distributielogistiek om scoren en winnen. Nederland heeft van oudsher een koppositie in het aantrekken van Europese distributie-operaties van Amerikaanse en Aziatische verladers. Maar het laatste decennium is België en dan vooral Vlaanderen een sterke concurrent geworden. Volgens recent onderzoek in opdracht van het VIL biedt Vlaanderen voor Europese distributieactiviteiten de beste vestigingsplaats. Toch gaat het net als in een voetbalwedstrijd bij het aantrekken van logistieke operaties niet om de uitgangspositie maar om wie het meeste scoort. Is België intussen net zo goed op dreef als de doelpuntenmachine Nederland? Vanuit die gedachte organiseerde Business Logistics een paneldiscussie over de logistieke concurrentiestrijd tussen België en Nederland, die plaatsvond tijdens het Supply Chain Solutions Event in het Tentoonstellingspark in Brussel.

# [Paneldiscussie België – Nederland]

— Van concurrentie naar samenwerking? —

- Tijdens de paneldiscussie waren vertegenwoordigers uit beide landen aanwezig. De deelnemers waren prof. Alex Van Breedam (directeur VIL), Paul van Lede (adviseur van bestuur en directie NDL), prof. Frank Witlox (professor economische geografie Universiteit Gent) en Marc Vandenplas (managing director Geodis Vitesse Benelux). Als panelvoorzitter trad Kees Verweij – tevens auteur van dit artikel – op. Tijdens de paneldiscussie was niet enkel België versus Nederland aan de orde, maar ook de Benelux versus de rest van Europa. Immers, als we de landsgrenzen even buiten beschouwing laten, is de Rijn-Schelde Delta nu dé vestigingsplaats voor Europese distributieactiviteiten. Maar ook die positie staat inmiddels onder druk. Bieden Frankrijk, Duitsland en ook de nieuwe Oost-Europese lidstaten op termijn geen betere condities voor Europese distributieactiviteiten? Kortom, zijn er geen kapers op de kust?

### Logistieke vestigingsfactoren: verschil van mening

De paneldiscussie werd afgetrapt met de vraag: “Wat zijn de belangrijkste locatiefactoren voor de vestiging van EDC-operaties (Europees distributiecentrum) van Amerikaanse en Aziatische verladers?”. Frank Witlox heeft in de afgelopen jaren veel onderzoek naar die vraag gedaan en schoof met een top vier van factoren voor Vlaanderen naar voren: (1) de bereikbaarheid van de locatie, zowel vanuit de zee- en luchthavens als vanuit het achterland; (2) de beschikbare ruimte voor het distributiecentrum en mogelijkheden voor toekomstige expansie; (3) de aansluiting op het infrastructuurnetwerk, waarbij vooral de wegaansluiting van groot



De concurrentie tussen België en Nederland doet enigszins geforceerd aan. Het zou beter zijn om gezamenlijk als Benelux-landen in te zetten op het behouden van de koppositie op het gebied van het aantrekken van EDC-operaties.



Factoren als bereikbaarheid en mobiliteit zijn in zowel België als Nederland over het algemeen goed verzorgd. Er is eveneens weinig onderscheid in de afstand naar mainports en markten.

belang en (4) de nabijheid van de markt, waarbij het distributiecentrum best vlakbij de zogenaamde Europese banaan ligt, de regio waar de meerderheid van de koopkrachtige klanten gevestigd is. Hij voegde hieraan nog toe dat er nog een groot verschil in aantrekkelijkheid is tussen een vestiging in Vlaanderen en Wallonië.

Vervolgens was het de beurt aan Alex Van Breedam, die vanuit zijn rol bij het VIL praktische ervaringen opdoet met het aantrekken van EDC-operaties. Hij heeft een lijstje van vijf factoren opgesteld die goed aansluiten bij de factoren van Frank Witlox: (1) de nabijheid van klanten en markten, (2) de maritieme bereikbaarheid van de operatie, veel goederen komen tenslotte van over zee, (3) de inrichting van de supply chain – is het alleen opslag of vinden er ook Value Added Logistics activiteiten plaats -, (4) de aanwezigheid van capabele logistieke dienstverleners en (5) de totale kosten van de distributieoperatie. Hij merkt verder op dat er logistieke kennis van zaken aanwezig moet zijn. Maar dat is meer een uitgangspunt dan een voorwaarde.

Al met al een complete samenvatting van de stand van zaken in

Vlaanderen. Maar hoe hangt de vlag er in Nederland bij? Opvallend is dat in Nederland op andere concurrentiefactoren wordt gehamerd. Tijdens de door NDL georganiseerde Nationale Distributiedag in juni 2004 was de boodschap “Nederland dreigt het fiscale lelijke eendje te worden voor buitenlandse investeerders”. Paul van Lede van NDL lichtte de volgende vier belangrijke locatiefactoren toe: (1) beschikbaarheid, kosten en flexibiliteit van arbeid, (2) aantrekkelijkheid van fiscale regelingen en opstelling van douane en andere overheidsinstanties, (3) beschikbaarheid van ruimte en flexibiliteit/starheid van regelgeving en (4) mobiliteit/bereikbaarheid van de locatie. Vooral op de tweede factor verliest Nederland haar concurrentievoordeel. NDL is in Nederland dan ook met een campagne bezig om dit bij overheden over te brengen. De voorgenomen verlaging van de vennootschapsbelasting is een eerste resultaat.

Al met al interessante inzichten vanuit de logistieke verenigingen en de wetenschap. De vraag rijst hoe dit vraagstuk in de praktijk gezien wordt. Geodis Vitesse is als internationale logistieke dienstverlener actief in beide landen voor Amerikaanse en Aziatische klanten als Lexmark, LG Electronics, ►



imation, DSM en Dell. Marc Vandenplas heeft duidelijke ideeën over de belangrijkste locatiefactor voor deze partijen. Hij stelt dat de totale kosten van de logistieke operaties voorop staan, en vervolgens de beschikbare ruimte voor distributieactiviteiten. Andere locatiefactoren worden meer 'for granted' genomen. Factoren als bereikbaarheid en mobiliteit zijn in zowel België als Nederland over het algemeen goed verzorgd. Er is eveneens weinig onderscheid in de afstand naar mainports en markten.

Het is opmerkelijk dat er door de paneeldeelnemers verschillende locatiefactoren zijn genoemd. Als panelvoorzitter merkte ik op dat er factoren op drie niveau's kunnen zijn. De locatiefactoren die door Frank Witlox zijn genoemd gelden voor strategische locatiebeslissingen (> 10 jaar), de factoren van Paul van Lede en Alex Van Breedam gelden op de middellange termijn (5 tot 10 jaar) en de factoren van Marc Vandenplas op de korte termijn (1 tot 5 jaar).

#### Kapers op de kust?

Naast de verschillende insteek van de paneeldeelnemers rond de locatiefactoren bestond er een opmerkelijke eensgezindheid over de logistieke concurrentiepositie van België versus Nederland. Marc Vandenplas beet als logistieke dienstverlener de spits af door te stellen dat er voor de vestiging van logistieke activiteiten tegenwoordig maar weinig verschil bestaat tussen beide landen. Nederland heeft uiteraard een langere ervaring met het specifiek benaderen en overtuigen van Amerikaanse en Aziatische verladers, mede door de gecoördineerde inspanningen van NDL en het Ministerie van Economische Zaken. Die aanpak heeft zijn vruchten afgeworpen, en in Nederland is ook nog steeds veel logistieke kennis aanwezig om innovatieve projecten op te zetten. Dat komt mede door het hoogstaande en kwalitatief rijk voorradige aanbod van logistiek onderwijs. Echter, logistieke dienstverleners als Geodis Vitesse hebben vestigingen in beide landen en kijken per klant naar de beste mogelijkheid voor de logistieke operatie. Afhankelijk van de klantwensen kan dat in beide landen zijn. De concurrentie tussen België en Nederland doet daarom ook enigszins geforceerd aan. Het zou beter zijn om gezamenlijk als Benelux-landen in te zetten op het behouden van de koppositie op het gebied van het aantrekken van EDC-operaties.

De overige paneeldeelnemers sloten zich in grote lijnen bij deze mening aan. Er bestaan verschillen tussen Nederland en België, maar in de praktijk houden die elkaar ongeveer in balans. In Nederland zijn de grondprijzen bijvoorbeeld relatief hoog, maar is het weer gemakkelijker om bij eventuele conflicten afspraken te maken met het personeel en de ondernemingsraad. En in beide landen spelen er zo nu en dan de gevoelens op, zoals recent in Brussel rond het DHL-dossier. Een gezamenlijk probleem is wel de beschikbaarheid van goed geoutilleerde distributiecentra. Er is wel voldoende ruimte beschikbaar, maar vaak zijn de centra verouderd en moeten er te hoge investeringen gedaan worden.

## Perfect op elkaar afgestemd: logistieke oplossingen van Hörmann



Sectionalpoort TPU 40



Snelloopdeuren met flexibel behang voor binnen en buiten

#### Hörmann biedt nu ook complete laad- en lossystemen

Speciaal voor de logistieke sector stelt Hörmann het volledig nieuwe, op maat gesneden poorttype TPU 40 voor: een prijsgunstige dubbelwandige sectionalpoort. Deze poort werd ontwikkeld volgens de nieuwe EN normen en biedt u optimale veiligheid: binnenliggende kabelgeleiding, optil- en slappe kabelbeveiliging, veerbreekbeveiliging, vingerklembeveiliging en zijdelingse beveiliging.

Verder levert Hörmann docklevellers, voorzetsluizen, dockseals en opblaasbare- of flappenafdichtingen met vele veiligheidsaccessoires!

Hörmann biedt u steeds de perfecte oplossing en een hoge functionaliteit omdat poorten, aandrijvingen en besturingen samen met de logistieke componenten perfect op elkaar afgestemd zijn. Dat loont zich! Bij nieuwbouw en renovatie.

**Maximale veiligheid volgens de Europese normen NBN-EN 12604 en 12453**

#### Waarom zou u met minder genoegen nemen!

# HÖRMANN

Deuren voor woning en industrie

#### Voor meer informatie

Hörmann Belgium NV/SA, Woudstr. 2, 3600 Genk  
Tel.: (089) 84 02 22 • Fax: (089) 84 02 11  
www.hormann.be • info@hormann.be



Grensgebieden in Frankrijk en Duitsland die EDC-operaties weten aan te trekken, aantrekkelijke vestigingsplaatsfactoren voor dergelijke operaties in Oost-Europa,... Zijn er kapers op de kust voor de Benelux? Ook hier waren de paneldeelnemers vrij eensgezind. De koppositie van de Benelux is nog niet direct in gevaar, maar alertheid en samenwerking is wel vereist. Amerikaanse en Aziatische verladers zullen blijven beslissen op basis van totale kosten, beschikbare ruimte, nabijheid van mainports en markten en op maat gesneden oplossingen. De Benelux kan hier over het algemeen nog steeds het beste bod doen. Alex Van Breedam merkte nog op dat de Europese koopkracht geconcentreerd blijft in de Europese banaan, en dat een EDC hier in de buurt gevestigd moet blijven om de klanten flexibel en op tijd te blijven bedienen. Maar België en Nederland mogen niet op hun lauweren rusten en moeten actief aan de slag blijven om de vestigingsplaatsfactoren concurrerend te houden. Dit zal deels nationaal gebeuren, maar wat let NDL en het VIL om beter samen te werken om de logistieke koppositie van de Benelux beter erkend en ondersteund te krijgen bij de Europese Commissie in Brussel? Paul van Lede en Alex Van Breedam onderstreepten dit gezamenlijke belang en zullen de daad bij het woord voegen door als NDL en VIL vanaf 2005 enkele gezamenlijke activiteiten te ontplooiën.

#### Roep om betere samenwerking

De conclusie van deze paneldiscussie was dat België en Nederland op logistiek gebied meer aandacht moeten hebben voor samenwerking in plaats van concurrentie. Om de analogie met voetbal door te trekken: het Europees Kampioenschap voetbal wordt ook niet gewonnen door alleen in elkaars doel te scoren! Voor beide landen is het van groot belang dat de Rijn-Schelde Delta de belangrijkste aanlandingsplaats in Europa blijft ten opzichte van de concurrenten Hamburg/Bremen en Genua/Marseille. Afsluitend stelde de Marc Vandenplas dat daadwerkelijk praten en activiteiten afstemmen al de eerste stap op die weg was. Paul van Lede herinnerde eraan dat logistiek de bloedsomloop van de samenleving in Vlaanderen en Nederland is, en ziet kansen om dit ook bij de Europese Commissie onder de aandacht te brengen. Frank Witlox merkte op dat logistieke dienstverleners vooral behoefte hebben aan duidelijkheid vanuit overheid en andere organisaties, zodat zij met een gerust hart de strategische beslissing voor vestiging in de Benelux durven nemen. Alex Van Breedam sloot zich hierbij aan, en sprak de verwachting uit dat met een verbeterde communicatie tussen partijen, zowel in Vlaanderen zelf als tussen Vlaanderen en Nederland, dit doel bereikt zal worden. Met die mening werd de paneldiscussie afgesloten. Wij zijn benieuwd naar de eerste resultaten van de uitgesproken voorgenomen logistieke samenwerking eind 2005!

**Kees Verweij, Adviseur Logistiek en Transport bij TNO Inro in Delft**



■ **Kuehne&Nagel** en **SembLog** hebben een punt gezet onder hun partnership. Beide partijen hebben de aandelen die ze in mekaar's onderneming hadden verkocht. Kuehne&Nagel zet zijn strategie in China verder en verbindt zich daartoe met de Japanse forwarder Kintetsu. SembLog moet het voortaan zonder globaal forwarding netwerk stellen.

■ Uit een onderzoek van DTZ naar het vastgoed voor bedrijven in de directe omgeving van vrachtluchthavens blijkt dat **Bierset** veruit het grootste potentieel biedt. Qua vervoerde vracht eindigt Bierset op de achtste plaats, maar wat de prijs en het potentieel van het vastgoed betreft voert Bierset de lijst van de tien grootste Europese vrachtluchthavens aan.

■ **Rickmers-Linie** stelt nieuwe agenten aan in Oostenrijk, Rusland en Baltische Staten. Voor Oostenrijk is de nieuwe agent Multimar Seefrachtenkontor, voor Rusland en de Baltische Staten gaat het om de Stella Company Group. Voorts meldt de groep dat het VS-kantoor sinds eind september verhuisd is naar Houston, Texas.

■ Uitbesteding bedraagt 45 procent totale logistieke uitgaven. Dat is de conclusie van een studie van marktanalysebureau Datamonitor binnen de Unie van 15. De oorzaak daarvan zoekt Datamonitor bij het streven naar kostenreducties, snelle levertijden en de steeds krappere budgetten. Ook nieuwe richtlijnen zoals de Waste Electrical and Electronic directive en de General Food Law dragen daartoe bij.

■ Het aandeel volvrachtluchten van cargomaatschappijen in de totale nachtoperaties op Zaventem is minimaal (471 op 20.880 in 2003). Het economische belang en toegevoegde waarde evenaren evenwel die van de integratoroperaties van DHL, waarmee de activiteiten complementair zijn. Een vliegtuig dat 's nachts aan de grond staat maakt Zaventem zeer onaantrekkelijk, zelfs economisch onhaalbaar, omwille van hoge afschrijvings- en andere kosten, aldus Acnab, de Airline Cargo Managers Association Belgium.

■ **UPS** neemt **Menlo Worldwide Forwarding**, voorheen bekend als Emery Forwarding, over van CNF. Met de overname is 122 miljoen euro in contanten gemoed en naar schatting ruim 89 miljoen euro aan lange-termijnverplichtingen. Met de overname versterkt UPS zijn positie in zware luchtvracht en zeevracht.



■ **GeoPost** breidt 24-uurs service uit naar Slowakije. Ook in Finland lopen er testen. De expansie volgt de strategie van Geopost in de nieuwe EU-lidstaten en volgt op aankondigingen over de opening van nieuwe hubs in Litouwen en Polen en de uitbreiding van het internationale DPD pakjes- & express-netwerk van Geopost naar Slovenië.

■ Het Turkse **GeoPost Yurtiçi Kargo** en het Roemeense **Cargus** tekenden een overeenkomst om samen GeoPost Cargus op te richten. Geopost Cargus zal onder de merken Chronopost en DPD opereren vanuit Boekarest en internationale air expressdiensten, gecombineerde lucht/weg- en wegtransportdiensten aanbieden op de Roemeense markt.

■ **Deutsche Post Global Mail** wordt **DHL Global Mail**. Door alle internationale maildiensten onder de nieuwe merknaam te verzamelen, wil de groep de globalisering van zijn geïntegreerde maildiensten kracht bijzetten en als one-stop provider de markt betreden. Het nieuwe merk zou begin 2005 in Europa gelanceerd worden. Enkel in Duitsland blijft de naam Deutsche Post Global Mail behouden.

**Kort**  
transport