

Recente studies van de vastgoedadviseur Cushman & Wakefield Healey & Baker (2004) en van het adviesbureau Cap Gemini Ernst & Young (2004) tonen de logistieke aantrekkelijkheid van Vlaanderen op een bijzonder overtuigende manier aan. De aantrekkelijkheid van de Europese regio's om te fungeren als Europese logistieke draaischijf wordt in deze studies gemeten aan de hand van een aantal criteria, zoals de kosten, de bereikbaarheid, het transportsysteem, het aanbod aan ruimte, de beschikbare arbeidskrachten en de aanwezige know-how. Beide onderzoeken rangschikken Vlaanderen als meest aantrekkelijke regio in Europa. Dat dit niet zomaar een toevallige en tijdelijke samenloop van omstandigheden is, bewijzen de resultaten van de extrapolaties en voorspellingen van de vastgoedadviseur tot 2016 waarbij Vlaanderen haar koppositie behoudt. De noodzakelijke voorwaarden hiervoor zijn echter dat de Vlaamse overheid sterk investeert in multimodaal transport en intelligent omspringt met haar grondvoorraad enerzijds, en dat Vlaanderen toonaangevend blijft in de ontwikkeling van logistieke kennis en expertise anderzijds.

Er zijn dus weinig andere gebieden in Europa van waaruit de grote industriële en consumptiecentra in Europa zo goed bereikbaar zijn als vanuit Vlaanderen: meer dan 60% van de Europese koopkracht ligt binnen een straal van minder dan 500 km rond Vlaanderen. Ook de recente EU uitbreiding zal onze centrale ligging niet al te sterk beïnvloeden, aangezien die de Europese koopkracht met amper 5-7% heeft doen verhogen. Deze troef moeten we in verband plaatsen met de trend dat steeds meer producten gefabriceerd worden als generiek- of standaardproduct, waaraan helemaal op het einde van het fabricageproces, naar wens van de klant, de juiste kleur (kleding, verven, ...), de juiste opties (consumentenelectroonica,...) worden toegevoegd of nog de juiste modules worden geassembleerd (auto's, GSM-kits,...). Die laatste fase, daarom ook wel uitgestelde fabricage, 'postponement', secundaire productie of nog 'light manufacturing' genaamd, dient te gebeuren zo dicht mogelijk bij de klant, idealiter in een (Europees) distributiecentrum. Immers, het zal niet steeds mogelijk zijn om dit in de winkel te doen, zoals voor de kleuring van verf vandaag.

Daar ligt net de 'unique selling proposition' van Vlaanderen voor het blijvend aantrekken van hoogwaardige toegevoegde waarde logistiek: de nabijheid van de Europese koopkracht gecombineerd met logistieke know-how als noodzakelijke voorwaarde, en dit aangevuld met onze talenkennis als bijkomende troef. Laten we hierbij niet vergeten dat we nog steeds over heel wat productie/assemblage competenties en -ervaring kunnen beschikken.

Ook het uitzicht van de magazijnen en de handling apparatuur zullen door deze trend naar postponement beïnvloed worden. Immers, het aandeel en de complexiteit van de toegevoegde waarde activiteiten in de magazijnen zal hierdoor sterk toenemen. Magazijnen zullen hierdoor steeds meer evolueren naar semi-productiesites, waarbij de toegevoegde waarde en de snelle doorstroming van de goederen cruciaal zijn. Ook de functionaliteit van de handling apparatuur zal zich in de volgende jaren aan deze evolutie aanpassen.



Prof. Alex Van Breedam

Algemeen Directeur Vlaams Instituut voor de Logistiek