



Locatiekeuze logistiek: 5 belangrijke veranderingen voor beslissers

Waar je te vestigen met een nieuw distributiecentrum? In de afgelopen jaren leek dit een vrij eenvoudig te beantwoorden vraag. De traditionele hotspots waren *'the place to be'*! Hier vond je de ruimte, de mensen en de juiste infrastructuur. Gemeente bellen, kaveltje bestellen! Zo eenvoudig gaat het nu niet meer. De context is wezenlijk veranderd, alleen al door de situatie op de arbeidsmarkt. Locatiekeuze bevindt zich in een nieuwe fase, maar wat is er zo anders? Het gaat om 5 factoren waar (meer) op moet worden gelet.

1. Ruimte: de opkomst van 'B-locaties' en *brownfields*

Door de sterke groei van de markt en de schaalvergroting in de logistiek zijn nieuwbouwlocaties voor distributiecentra in ons land steeds schaarser geworden. De laatste jaren is er sprake van een uitbundige uitgifte van kavels. Menig record is gebroken. Intussen keert de wal het schip. In en rondom de bekende logistieke hotspots zijn steeds minder mogelijkheden, zeker als het gaat om kavels van 5 hectare of meer. Maar ook plaatsen als Apeldoorn en Ede raken uitverkocht. En nieuwe ontwikkellocaties komen maar moeizaam door de procedures heen. Zie daartoe Logistiek Park Moerdijk, Medel (Tiel) en Zwaluwenbunders (Tilburg).

Creatief zijn bij locatiekeuze

E-commerce en de Brexit onder andere zorgen intussen voor nog meer vraag naar opslag. In sommige regio's hoor je ook de geluiden om minder in te zetten op de 'grote dozen' en te kiezen voor *smart logistics* of andere 'fancy' subsegmenten. Bedrijven zullen in elk geval creatiever moeten zijn in de zoektocht naar ruimte. Ten eerste betekent dat de blik buiten de gebaande paden moet worden gericht. Ja, dat zijn misschien B-locaties in uw ogen. Maar neem deze plaatsen toch maar eens in het vizier. De kavels liggen er (nog). We hebben het dan over Almelo, Deventer, Dordrecht, Lelystad en Tholen bijvoorbeeld. Ten tweede, kijk ook goed naar *brownfield*-locaties. Steeds meer beleggers en ontwikkelaars (zoals DHG, Dudok en Prologis) investeren, als gevolg van de schaarste, in de herontwikkeling van vastgoed tot centra die voldoen aan de eisen van de moderne tijd. Deze trend is bijvoorbeeld al goed zichtbaar in de Rotterdamse regio, maar ook in West-Brabant.

2. Arbeid: kijk door de cijfers en statistieken heen

Naast grond is personeel voor veel logistieke bedrijven momenteel een issue. Waar vindt u nog voldoende goede mensen voor een XXL-DC of logistieke campus? Uiteraard moet u zich als werkgever aantrekkelijk positioneren (*'employer branding'*). Maar u zult zich ook echt moeten verdiepen in de lokale of regionale arbeidsmarkt. Waar zijn nog stille reserves in de vorm van studenten, herintredende vrouwen of grensarbeiders? Analyseer dus goed wat een stad of regio te bieden heeft als gaat om de ruimte op de arbeidsmarkt nu en op termijn. Is het een groei- of een krimpregio? Krijgt een stad nog nieuwe woonwijken? Is er veel of weinig concurrentie van bestaande logistieke centra? In hoeverre biedt een regio extra *assets* vanuit logistieke opleidingen, gespecialiseerde uitzendorganisaties, praktische omscholingstrajecten, pendel van inwoners die nu elders in de logistiek werken en het faciliteren van arbeidsmigranten etc. Zijn er bovendien echt concrete programma's en organisaties die hierbij



meerwaarde leveren of zijn de 'Human Capital Agenda's' slechts beloftevolle stukken papier? Alleen statistieken volstaan niet. Het betreft tevens aspecten als loyaliteit en werkcultuur. Dit dient goed te worden gecheckt bij andere bedrijven, HR-experts of contacten uit uw netwerk. Een acquisiteur van een stad of regio zal hierover immers naar alle waarschijnlijkheid een ietwat te rooskleurig beeld schetsen.

Plus: in combinatie met het bovenstaande, hoe aantrekkelijk en bereikbaar is de beoogde locatie voor personeel? Het gaat hierbij niet alleen om de auto, maar ook om bereikbaarheid per fiets, scooter en bus. Een aantal locaties investeert hier al in. Zo heeft Greenport Venlo een haal- en brengservice opgezet voor medewerkers van grote bedrijven.

3. Bereikbaarheid en infrastructuur

De bereikbaarheid is van belang voor de aan- en afvoer van goederen en het voldoen aan levertijden, maar dus ook voor het personeel van het distributiecentrum. De kwaliteit van het wegennet is daarbij nog steeds een cruciale factor, omdat veel vervoer per truck gaat. Files zijn tegenwoordig een gegeven in veel regio's. Maar het is dan wel de vraag in welke mate, in welke richting en op welke tijdstippen die congestie zich vooral voordoet. De beeldvorming kan soms erger zijn dan de realiteit. En u moet weten of u bij problemen kunt opteren voor alternatieve routes. Worden er investeringen gedaan aan snelwegen, afslagen, knooppunten en rondwegen? Of richt men zich vooral op windparken en rotondes? Alsmede, wat zijn de afstanden en reistijden tot (zee)havens en luchthavens?

Daarnaast moet u in beeld krijgen welke andere modaliteiten beschikbaar zijn en hoe deze liggen ten opzichte van de beoogde kavel. In vrijwel heel het land zijn multimodale terminals beschikbaar. Maar in hoeverre kunt u er nuttig gebruik van maken, gezien de frequentie, bestemmingen en geboden modaliteiten? Het is tevens van belang om in beeld te krijgen welke *carrier-hubs* en sorteercentra in de buurt aanwezig zijn. Voor e-commerce gerelateerde activiteiten, maar ook *medtech*-bedrijven bijvoorbeeld, zijn deze cruciaal.

4. Bestemmingsplan en beeldkwaliteit plan

De eerste belangrijke vraag is natuurlijk of er nog voldoende ruimte is op een bepaald bedrijventerrein. Inclusief ruimte voor expansie op termijn. In welke mate is er sprake van flexibiliteit en een werkbaar bebouwingspercentage? Maar er zijn nog voldoende andere aspecten waarop u de plannen en kaarten goed moet screenen. Denk aan de kavelbreedte en -diepte: past uw distributiecentrum met benodigde buitenruimte hier echt goed op? Hoe zit het met toegestane bouwhoogten (gelukkig kunt u tegenwoordig steeds meer de hoogte in!), grondprijzen, de ontsluiting van kavels en het terrein, de noodzaak tot heien, aanwezige milieu- en geluidszones, parkeren etc. Welke eisen stelt men aan voorverhuur?

Ook de eisen aan duurzaamheid ('*outstanding*' BREEAM keurmerk?) en ruimtelijke kwaliteit verdienen aandacht. Zeker in tijden van economische voorspoed bedenken plannenmakers allerlei ambities met betrekking tot kleuren, materiaalgebruik, typen flora en fauna, plaatsing van kantoren/*docks* en afwijkende rooilijnen. Of er zijn verplichte, niet-werkbare parkmanagement-pakketten. Check welke voorzieningen er komen en wanneer. Denk aan de



mogelijke komst van tankstations, horeca, truckcentra en eventuele duurzame energiebronnen. Als laatste check: de stroom!

5. Servicelevel

Een locatiekeuze-traject is zo bezien geen *'piece of cake'*. Daar komt bij dat timing en snelheid in logistiek van wezenlijk belang is. De casus van Inditex in Lelystad is hier een mooi voorbeeld van. De lokale en regionale overheden hebben hier alles op alles gezet om aan de eisen van deze Spaanse kledinggigant te voldoen. Dat betekent dat ook na het warme welkom door de bestuurder snel en daadkrachtig gehandeld wordt als er problemen of uitdagingen zijn met de planning, vergunningen, contracten etc. Dat is de *'proof of the pudding'*. In het algemeen zult u zich moeten afvragen in hoeverre men afspraken nakomt en of men echt 'hongerig' genoeg is om het bedrijf binnen te halen, ook in de realisatiefase. Op papier lijkt dit overal in orde, maar de praktijk is weerbarstiger. De ene gemeente is bedrevener en gedrevener dan de andere. Wil men oprecht nog wel logistieke bedrijvigheid aantrekken? Is men gewend met dergelijke grote partijen en transacties om te gaan? Staan bestuurders goed opgelijnd en straalt men echt *commitment* uit? Begrijpt men de business waarin u actief bent? In de eerste contacten zal dit snel duidelijk worden. Anderzijds zult u zich hierover goed moeten laten informeren bij andere bedrijven, adviseurs of de regionale ontwikkelingsmaatschappij.

Kijk naar het totale plaatje

Al met al wordt het er niet gemakkelijker op voor logistiek dienstverleners en verladers op zoek naar nieuwe locaties. Bedrijven stellen hogere eisen terwijl het vestigingsklimaat, zeker waar het de arbeidsmarkt betreft, knelt. Voorlopig is daarbij de invloed van robotisering en automatisering ongewis. Maar dit zou op termijn de druk op arbeid kunnen doen afnemen. En de kosten dan, zult u zeggen? Die zijn uiteraard van belang. Maar hierbij gaat het meer om het totale plaatje, de totale logistieke ketenkosten voor de verlader – inclusief vastgoed- en transportkosten dus. En die zijn weer afhankelijk van bovengenoemde factoren.

Vele soorten en maten dc's

Uiteindelijk gaat het om maatwerk. Er zijn immers veel soorten en maten distributiecentra. Denk aan de verschillen in af te handelen producten en de omloopsnelheid hiervan, de afstand tot leveranciers en klanten, de positie van goederen in waardeketens en de bestaande distributienetwerken van klant en dienstverlener. Is het een *crossdock* center of een XL-dc? Natuurlijk heeft dit weer gevolgen voor het exacte programma van eisen voor de operatie. Bovenstaande harde en zachte locatiefactoren, en de wijze waarop deze veranderen, zijn evenwel in alle gevallen relevant. Doe uw huiswerk dus goed, of liever, nog beter!

Peije Bruil is partner bij ARCUSplus, en is gespecialiseerd in marketing, acquisitie, accountmanagement, bedrijventerreinen en logistiek vastgoed.