Een beter vestigingsklimaat begint bij jezelf

Logistiek vastgoed is 'hot'. De opname ligt historisch hoog, de rendementen nemen toe. Veel grote logistieke bedrijven willen uitbreiden, groeien of verplaatsen (zie hier). Kunnen we aan die vraag voldoen? En hoe dan? Nieuwe bedrijventerreinen worden niet à la minuut uit de grond gestampt (stikstof!). En dan is er nog de groeiende kritiek op de 'verdozing' van ons landschap. Kortom: de logistieke sector en de vastgoedsector hebben behoefte aan meer visie en aan investeringsmogelijkheden op de 'beste' plekken. Het deze week verschenen advies van het College van Rijksadviseurs biedt volop aanknopingspunten om samen deze handschoen op te pakken.

IN EEN NOTENDOP: AANBEVELINGEN COLLEGE VAN RIJKSADVISEURS (CRA) VOOR RIJK EN REGIO

1. Zet in op meer sturing en regie om Nederland concurrerend en aantrekkelijk te houden.
2. Faciliteer niet alles, maar wees selectief.
3. Stimuleer herontwikkeling van brownfields met behulp van financiële prikkels en (nieuw) instrumentarium.
4. Stimuleer clustering in een beperkt aantal multimodale knooppunten.
5. Maak knooppunten dusdanig aantrekkelijk dat bedrijven zich er willen vestigen.
6. Maak landschappelijke inpassing verplicht.
7. Beperk uitbreidingsmogelijkheden buiten de knooppunten en ruim waar nodig op.
8. Maak gebouwen geschikt voor dubbel ruimtegebruik, bijvoorbeeld zonnepanelen of parkeerplaatsen op het dak.

Drie tips om zelf bij te dragen aan sterk investeringsklimaat:

1. Denk vanuit strategische locaties

Welke bedrijfsstrategie heeft u nu? En wat zijn uw ambities over 5 á 10 jaar? Heeft u nagedacht over strategische locaties voor uw bedrijf? Een strategische locatie is een plek waar je als bedrijf bewust voor kiest. Het zijn locaties die het altijd goed doen, onafhankelijk van de gebruiker/klant. We zien dat logistiek dienstverleners er sites bundelen, de zogenaamde campusstrategie. Bedrijven hebben dus meer binding met de locatie en precies dat is voor de lokale overheid belangrijk. Een gemeente/provincie wil immers geen eendagsvliegen, maar permanente activiteit. Dáár willen zij zich voor inzetten, met goede infrastructuur en beschikbaarheid van personeel. Zo snijdt het mes aan twee kanten.

Mijn advies: denk strategisch in plaats van ad hoc. Dus niet opportunity driven investeren omdat zich een kans (lees: klant of interessante deal) voordoet, maar vanuit een lange termijn visie op strategische locaties. Zet in op actief portfoliomanagement (sluiten, afstoten, herontwikkelen en nieuw bouwen). Dit haalt ook de druk van korte contracten af. Immers, op strategische locaties is het verlies van een klant makkelijker op te vangen en kunt u, als het ware, over het contract heen kijken. Dit maakt het mogelijk andere afwegingen te maken waar het gaat om investeringen in innovatie, automatisering en arbeidsmarkt.

2. Steek in op herontwikkeling bestaande voorraad

Wat moeten we met de vele oudere logistieke hallen op bedrijventerreinen? Nu bieden ze veelal ruimte aan minder hoogwaardige activiteiten. Maar het kan anders. Ga eens kijken bij Decathlon in Tilburg, Broekman Logistics in Venlo en Media Markt in Etten-Leur. Prachtvoorbeelden van herontwikkeling. Kostbaar? Ja. Tijdrovend? Ja. Maar de moeite waard. Alleen al omdat deze terreinen vaak dichtbij woonkernen liggen (en er dus personeel te krijgen is en de bereikbaarheid goed is) en er geen landschap opgeofferd hoeft te worden. En zo worden bedrijventerreinen die niet toekomstbestendig zijn duurzaam herontwikkeld.

Mijn advies: herontwikkel bestaande hallen en pas ze aan de huidige eisen aan. Doe dat in een combinatie van logistiek dienstverlener, overheid en vastgoedsector.

3. Kom uit het warehouse en werk samen

Een multimodaal knooppunt is pas een knooppunt als het bedrijvig is. Ofwel: als de infrastructuur, arbeidsmarkt, scholing en innovatie op orde zijn. En dat ontbreekt er nog aan bij veel knooppunten. Misschien ook wel bij uw strategische locatie(s)? Anders gezegd: er is werk aan de winkel.

Mijn advies: verleg de focus van uw interne processen naar buiten. Zoek het regionale bedrijfsleven op om het cluster te versterken.

Enkele praktische ideeën voor regionale samenwerking:

- Maak clusters samen aantrekkelijk. Integreer LTL- en pakketnetwerken in XXL-clusters. Plaats XXL-magazijnen naast pakketcentra, mogelijk zelfs met direct infeed in de sorteeroperatie van de pakketvervoerder. Dit zorgt voor betere cut-off tijden, minder kilometers, lagere kosten. Druk uw stempel op dit proces en probeer binnen (en buiten) de sector de neuzen dezelfde kant op te krijgen.
- Werk samen met overheid en onderwijsinstellingen aan een goed regionaal opleidingsaanbod; zorg dat afgestudeerden direct aan de slag kunnen en dat medewerkers op maat bijgeschoold kunnen worden. Richt een gezamenlijke werkervaringspool op.
- Werk samen aan innovatie. Denk aan de toepassing van artificial intelligence, digitalisering, robotisering en virtual reality in uw bedrijf. Juist door samen te werken komt u verder, met behoud van en implementatie in uw specifieke bedrijfsprocessen.
- Ga het gesprek aan (en zorg voor commitment) over de toegankelijkheid van uw bedrijventerrein. Denk aan de bereikbaarheid met OV en fiets, maar bijvoorbeeld ook aan een (beveiligde) truckparking.
- Maak u, samen met andere bedrijven, sterk voor betaalbare woonruimte voor arbeidsmigranten in gemeente/regio. De invoering van de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB) zal voor dynamiek gaan zorgen op het gebied van HR. De spiegeling van het aantal vaste contracten ten opzichte van het aantal flexibele zal gevolgen hebben voor de inzet van arbeidsmigranten. Zij zullen vaker vaste arbeidscontracten krijgen en langer blijven.
- Kijk welke synergievoordelen u met de ‘buren’ kunt realiseren. Bijvoorbeeld op het gebied van transport. Wellicht worden voorheen onmogelijke verbindingen ineens haalbaar. Binnen projecten als NewWays zijn op dit gebied al goede resultaten geboekt.

Ik ben er, tot slot, van overtuigd dat bovenstaande tips niet alleen uw bedrijf voordelen opleveren, maar ook dat van uw buren en hun buren. Ofwel: het multimodale knooppunt. Uw knooppunt. Uw strategische locatie. Een voor allen, allen voor een!

Wim Eringfeld, directeur Stec Groep