

**Eindrapportage opdracht**  
**'Buitenlandpromotie Logistiek acquisitie'**  
**augustus 2015-april 2016**



# Eindrapportage opdracht “buitenlandpromotie logistiek acquisitie augustus 2015-april 2016”

## 1. Inleiding

In het kader van de Raamovereenkomst Buitenlandpromotie Acquisitie heeft Nederland Distributieland (NDL/HIDC) op 11-9-2015 van Stichting Connekt opdracht gekregen voor de uitvoering van acquisitiewerkzaamheden voor de periode augustus 2015 tot en met maart 2016. Het project is verlengd tot en met april 2016.

De opdracht had betrekking op de ontwikkeling van proposities voor High Tech Systems en Chemicals en op de uitvoering (en voortzetting) van actieplannen voor Life Sciences & Health, E-commerce en Life Style, waarvoor reeds eerder een propositie ontwikkeld was. Daarnaast was er ruimte voor generieke acquisitie, current investor development en om in te spelen op de actualiteit.

In deze rapportage wordt als eerste aangegeven in hoeverre het project heeft bijgedragen aan de doelstellingen van de topsector Logistiek. Vervolgens wordt een overzicht gepresenteerd van de resultaten/deliverables van het project. Hierna wordt beschreven op welke wijze het project is aangepakt en waar dat toe heeft geleid. Tenslotte volgt een korte evaluatie met een doorkijk naar de toekomst.

## 2. Bijdrage aan KPI's van de topsector

Binnen buitenlandpromotie logistiek wordt gestuurd op de volgende KPI's:

KPI 1: het aantal bedrijven dat zich in Nederland vestigt om logistieke redenen is in 2020 toegenomen met 30% tot 100.

KPI 2: Nederland is in 2020 nummer één van alle Europese landen in de World Logistics Performance Index.

Voor dit project was aangegeven dat naar verwachting als volgt wordt bijgedragen aan de ambities:

- Identificatie van 80-95 nieuwe projecten (prospects, alle sectoren) waarbij 15-25% gerelateerd is aan E-commerce.
- Identificatie van 13-20 nieuwe projecten (prospects) binnen de sector Life Sciences & Health.
- Identificatie van 25-40 nieuwe projecten (prospects) binnen de sector Life Style.
- Realisatie van 13-20 investeringsprojecten (landingen, alle sectoren en thema's).
- Propositie voor High Tech Systems en Chemicals die door alle stakeholders kan worden gebruikt voor het aantrekken van investeringen en ladingstromen.
- Verbinding van stakeholders op het gebied van logistiek High Tech Systems en Chemicals.

De realisatie van nieuwe projecten en investeringsprojecten in de betreffende projectperiode is de volgende:

- Er zijn 119 nieuwe projecten geïdentificeerd waarvan er 30 (25%) betrekking hebben op E-commerce activiteiten.
- Er zijn 19 nieuwe Life Sciences projecten geïdentificeerd.
- Er zijn 29 nieuwe Life Style projecten geïdentificeerd.
- Er zijn 53 investeringsprojecten gerealiseerd.
- De proposities voor High Tech Systems en Chemicals zijn opgeleverd.

Concluderend kan gesteld worden dat de realisatie aansluit op de verwachting of zelfs hoger was, zoals bij totaal aantal nieuwe projecten en gerealiseerde investeringsprojecten. Er bleken uiteindelijk meer projecten uit de pijplijn dan verwacht tot een landing te leiden.

Verder zijn de proposities voor High Tech Systems en Chemicals afgerond en beschikbaar gesteld, zodat stakeholders die kunnen gebruiken bij acquisitiewerkzaamheden. Bij de totstandkoming van de proposities zijn een groot aantal partijen betrokken en met elkaar verbonden.

### **3. Resultaten/deliverables**

Voor de uitvoering van dit project waren een aantal, concrete meetbare resultaten als deliverables vastgesteld. Hieronder wordt per deliverable de status aangegeven.

#### **3.1 Minimaal 6 buitenlandse missies om de proposities te vermarkten en input voor proposities te verzamelen.**

Er zijn in de projectperiode in totaal 10 missies uitgevoerd om de proposities in verschillende landen onder de aandacht te brengen.

Van 4 tot 10 oktober 2015 heeft NDL een ledenreis georganiseerd naar Atlanta en Dallas. Voor het bezoek aan Atlanta werd aangesloten bij de economische bedrijvenmissie van premier Rutte en zijn Vlaamse collega Bourgeois. Er werden bezoeken gebracht aan UPS, Coca Cola, en Microsoft, er waren een aantal seminars georganiseerd en er waren verschillende netwerkgelegenheden. In Dallas werd de conferentie "Discover Global Markets: E-commerce strategies for exporters" bezocht, waarbij de delegatie ook zelf gelegenheid had zich te presenteren. Bij het eerste deel naar Atlanta hadden zich zo'n 15 NDL-leden aangesloten, zo'n 8 bedrijven zijn mee doorgereisd naar Dallas.

Van 20 tot 23 oktober 2015 vond op verzoek van NFIA een bezoek aan New York plaats waarbij verschillende prospects zijn bezocht.

Op 18 en 19 november 2015 is een bezoek gebracht aan de beurs Logitrans in Istanbul, waarbij ook de gemeente Venlo vertegenwoordigd was. Rond de beurs zijn diverse contacten met bedrijven gelegd.

Van 14 tot 22 december 2015 heeft NDL een missie georganiseerd naar China (Shanghai, Guanzhou), Singapore en Maleisië (Kuala Lumpur). Dit bezoek was er primair op gericht om de NFIA te informeren over logistieke acquisitie. Daarnaast waren individuele bedrijfsbezoeken gepland.

Van 14 tot en 22 januari 2016 is een missie uitgevoerd naar Taiwan en Japan om de NFIA teams te informeren over de proposities die ontwikkeld zijn en om diverse bedrijven te bezoeken.

Op 9 februari 2016 is deelgenomen aan het Global E-commerce Leaders Forum in New York. Naast interessante contacten is hier ook de nodige kennis over E-commerce in de US opgedaan.

Van 24 februari tot 2 maart 2016 is een bezoek gebracht aan Chicago en Atlanta. In Chicago zijn de contacten met NFIA en diverse netwerkorganisaties weer aangehaald. Zo is een bezoek gebracht aan het hoofdkantoor van de Council for Supply Chain Management Professionals (CSCMP), een beroepsvereniging waarbij de meest Amerikaanse supply chain managers zijn aangesloten. Het

bezoek in Atlanta stond in het teken van een follow-up naar aanleiding van het bezoek met premier Rutte in oktober.

Van 28 februari tot 3 maart 2016 heeft NDL samen met Havenbedrijf Rotterdam een bezoek gebracht aan de TPM conference in Long Beach, een evenement dat door een groot aantal verladers wordt bezocht.

Van 14 tot 19 maart heeft NDL een missie uitgevoerd naar India (Hyderabad en Mumbai). Tijdens deze missie zijn verschillende bedrijfsbezoeken afgelegd en werd aangesloten bij de Area Director's Meeting van de NFIA waarbij logistiek een van de agendapunten was.

### 3.2 Minimaal 30 contacten met buitenlandse verladers

Er zijn in de projectperiode zo'n 35 individuele gesprekken gevoerd met buitenlandse verladers over de mogelijkheden die Nederland op logistiek gebied kan bieden.

### 3.3 Identificatie van minimaal 5 nieuwe targetbedrijven die met een sector- of themaspecifieke propositie benaderd kunnen worden

Er zijn 5 nieuwe targetbedrijven geïdentificeerd. Het gaat hierbij om bedrijven waarbij een van de proposities die ontwikkeld is van grote toegevoegde waarde is en pro-actief kan worden ingezet. De bedrijven zijn geïdentificeerd met behulp van de buitenkantoren van de NFIA en door ontmoetingen op events en beurzen.

### 3.4 Benadering van minimaal 5 eerder geïdentificeerde targetbedrijven die met een sector- of themaspecifieke propositie benaderd worden

Er zijn 5 targetbedrijven benaderd. Het gaat hierbij om het pro-actief benaderen van bedrijven met de inzet van een eerder ontwikkelde propositie. Benadering is gebeurd op basis van de contactpersonen die zijn geïdentificeerd via de NFIA of op events en beurzen.

### 3.5 Programma rondreis Rutte naar Atlanta en E-commerce Event in Dallas samen met stakeholders

Zoals reeds aangegeven bij 3.1 is in oktober 2015 samen met stakeholders een missie georganiseerd naar Atlanta en Dallas, waarbij door NDL actief input is gegeven aan de vormgeving van het programma.

### 3.6 Programma rond een nader te bepalen beurs of evenement samen met stakeholders

Zoals reeds aangegeven bij 3.1 is in februari/maart 2016 samen met Havenbedrijf Rotterdam een bezoek gebracht aan de TPM conference in Long Beach. NDL heeft rondom deze beurs voor Havenbedrijf Rotterdam verschillende afspraken georganiseerd met verladers en logistieke dienstverleners.

### 3.7 Organisatie van 3 Special Interest Group bijeenkomsten met stakeholders

NDL heeft in de projectperiode 3 Special Interest Groups georganiseerd.

Op 14 januari 2016 werd de SIG Life Style georganiseerd bij het warehouse van CB Fashion in Alphen aan de Rijn. Cor Noorlander, International Business Development Director bij CB Fashion, en Rob van Esschert, Rhenus Fashion Logistics, gaven een overzicht van trends en ontwikkelingen in de Fashion logistiek. Edo van Poort, senior consultant van Total Logistics, gaf een presentatie over 'fashion trends en mechanisatie in het magazijn'. Ook werd een rondleiding verzorgd door het warehouse van CB Fashion. De middag werd afgesloten met een netwerkborrel. Er waren zo'n 32 deelnemers aan deze SIG.

Op 2 februari 2016 werd de volgende SIG georganiseerd, de SIG Life Sciences & Health. Deze bijeenkomst vond plaats in het Huis van de Logistiek in Tilburg. Martin Gouda, partner bij Buck Consultants, ging in op het veranderende speelveld van pharma en medtech logistics. Hierna vond in verschillende groepen een brainstorm plaats over versterking van de Nederlandse propositie. Samenwerking is daarin een belangrijke terugkomend thema. Er waren zo'n 45 deelnemers aan deze SIG.

Op 12 april 2016 vond de SIG E-commerce plaats in het van der Valk hotel in Veenendaal. Er waren zo'n 65 stakeholders aanwezig. Robert van Straaten, director Marketing en Sales, gaf een presentatie over de E-commerce activiteiten van DPD. Hierna vertelde Oskar van Straaten, directeur/eigenaar van Agradi hoe hij zijn webshop heeft opgezet en welke uitdagingen hij voor staat. Vervolgens deed Jorij Abraham van Thuiswinkel.nl verslag van een missie naar China waarin hij vooruitblikte op de consequenties van de ontwikkeling in China voor de Europese markt. De SIG werd afgesloten met een bezoek aan het depot van DPD in Veenendaal, waarna een netwerkborrel plaatsvond.

Op 14 april 2016 heeft NDL de 'Tag der Logistik' in Neurenberg bijgewoond, waarbij diverse andere Boardleden en andere vertegenwoordigers van logistiek Nederland aanwezig waren. Tijdens deze dag heeft logistiek Nederland zich aan het Zuidduitse achterland gepresenteerd en zijn de mogelijkheden voor doorvoer via de Rotterdamse haven gepromoot. De bijeenkomst was onderdeel van het staatsbezoek van onze koning en koningin, die hert seminar met een kort bezoek vereerden.

### 3.8 Bijgewerkte propositie voor Life Sciences & Health, E-commerce en Life Style

De drie proposities voor Life Sciences & Health, E-commerce en Life Style zijn tijdens eerdere projecten opgeleverd en via de website beschikbaar gesteld. Tijdens dit project zijn de proposities opnieuw bekeken. Er is nieuwe informatie toegevoegd en verouderde informatie is geupdate. De vernieuwde proposities zijn opnieuw beschikbaar via de website van NDL.

### 3.9 4 workshops over High Tech Sytems en Chemicals

Als eerste stap om te komen tot een nieuwe propositie wordt een brainstormsessie georganiseerd met stakeholders om te komen tot een sterkte/zwakte analyse voor de Nederlandse propositie voor deze specifieke sector. Zowel voor de propositie High Tech Systems als voor de propositie Chemicals zijn twee van dergelijke workshops georganiseerd. Voor de eerste workshop werden logistieke dienstverleners uitgenodigd, voor de tweede workshop werden de facilitators en regio's uitgenodigd.

De workshop voor logistiek dienstverleners over High Tech Systems vond plaats op 2 december 2015 en telde 15 deelnemers. Op 3 december 2015 vond de workshop plaats voor facilitators en regio's, hierbij waren 7 deelnemers aanwezig.

Voor Chemicals vonden deze workshops plaats op 8 en 9 december 2015. Bij de bijeenkomst voor logistieke dienstverleners waren 7 deelnemers aanwezig, bij die voor facilitators en regio's waren er 9 deelnemers.

Bij eerdere workshops over andere thema's en sectoren was de opkomst hoger, met name bij de facilitators.

### 3.10 Minimaal 30 gesprekken met experts en stakeholders binnen de sector High Tech Systems en Chemicals

Als volgende fase in het proces om te komen tot een propositie worden gesprekken gevoerd met diverse experts en stakeholders om informatie te verzamelen die in de propositie gebruikt kan worden. De selectie van experts gebeurt mede op basis van de input die tijdens de workshops verkregen is en loopt uiteen van logistieke dienstverleners en verladers tot consultants en kennisinstellingen. Zowel voor High Tech Systems als voor Chemicals is er contact geweest met 15 experts in de betreffende sector. De informatie die tijdens deze interviews verkregen is, is in de proposities verwerkt.

### 3.11 Slotbijeenkomst met presentatie van de propositie voor High Tech Systems en Chemicals

Na de workshops en de individuele gesprekken met experts wordt het eerste concept van de proposities samengesteld. Dit eerste concept wordt gepresenteerd en doorgenomen tijdens een slotbijeenkomst waarbij zowel de logistieke dienstverleners als de facilitators als de regio's worden uitgenodigd. Op basis van de feedback van deze bijeenkomst wordt de definitieve propositie opgesteld en beschikbaar gesteld.

Voor High Tech Systems vond de slotbijeenkomst plaats op 10 maart 2016. Hierbij waren 9 deelnemers aanwezig.

Voor Chemicals vond de slotbijeenkomst plaats op 17 maart 2016 bij Broekman Logistics. Hierbij waren 15 deelnemers aanwezig.

### 3.12 Propositie voor High Tech Systems en Chemicals

Na de beide slotbijeenkomsten zijn de proposities afgerond. In de proposities worden de trends en ontwikkelingen binnen de betreffende sectoren geschetst. Vervolgens wordt bekeken welke uitdagingen deze trends en ontwikkelingen met zich meebrengen op het gebied van logistiek. Tenslotte wordt aangegeven hoe de Nederlandse logistieke sector invulling geeft aan deze uitdagingen. De propositie is bedoeld als document met gedetailleerde achtergrondinformatie voor stakeholders die in gesprek komen met verladers uit de betreffende sector.

De proposities zijn beschikbaar via de website van NDL en inmiddels ook geplaatst op de Holland Logistics Library.

### 3.13 Minimaal 30 bezoeken aan logistieke dienstverleners over current investors

Er zijn in de projectperiode 77 bezoeken afgelegd aan logistieke dienstverleners in Nederland. Tijdens deze gesprekken is aandacht gegeven aan hun huidige projectenportefeuille (current investors) en is vastgesteld of er uitbreidings- of expansieplannen waren.

### 3.14 Overleg met Dinalog, secretaris van Platform Buitenlandpromotie Logistiek en deelname Platform Buitenlandpromotie Logistiek

Om de integraliteit tussen inbound en outbound stromen te waarborgen is er regelmatig overleg gevoerd met Dinalog, waarin besproken werd welke verbindingen gelegd konden worden. De input van Dinalog is meegenomen bij de totstandkoming van diverse deliverables. Ook is er regelmatig overleg met de NFIA coördinator over de uitvoering van de projecten en de voorbereiding voor nieuwe projecten, die besproken worden tijdens de bijeenkomsten van het Platform Buitenlandpromotie Logistiek.

## 4. Aanpak van het project

De aanpak van het project wordt als volgt gekenmerkt:

- *Samenwerking binnen de logistieke sector*  
Zowel bij het opstellen, uitwerken en gebruik van de proposities als bij de acquisitie in het buitenland is tijdens dit project actief samengewerkt met de stakeholders in de sector.

Tijdens gezamenlijke missies zijn verbindingen gelegd tussen het netwerk van NDL in het buitenland en de logistieke sector in Nederland, zodat de kansen op succesvolle landingen verveelvoudigd worden. Tijdens de propositie-ontwikkeling en de Special Interest Groups zijn verbindingen gelegd tussen verschillende bedrijven die ieder hun eigen rol vervullen in de supply chain, zodat nieuwe ideeën en producten ontstaan die de logistieke propositie van Nederland versterken. Door regulier overleg met Dinalog werd de verbinding gezocht tussen de netwerken en kennis voor het aantrekken van investeringen en ladingstromen en die van de export van logistieke kennis en kunde. Door afstemming in het Platform Buitenlandpromotie worden missies steeds vaker en beter afgestemd en wordt gezamenlijk opgetrokken als dat toegevoegde waarde biedt.

Die samenwerking tussen stakeholders wordt breder uitgedragen dan alleen dit project. De Holland Logistics Library is een mooi voorbeeld van een product dat door samenwerking van alle stakeholders uit de logistieke sector tot stand is gekomen. Gezamenlijk zijn de uitgangspunten gedefinieerd, gezamenlijk is het product ontwikkeld en gezamenlijk kan het product worden gebruikt.

- *Sector- en themagerichte aanpak*  
Vanwege toenemende concurrentie vanuit omliggende landen en de vraag van verladers naar meer specifieke informatie bij hun investeringsvoorbereiding, is het noodzakelijk om meer gedetailleerde sector- en thema-informatie beschikbaar te hebben bij het aantrekken van investeringen en ladingstromen.

Tijdens dit project zijn twee nieuwe sectorspecifieke proposities ontwikkeld en zijn drie reeds bestaande proposities geupdate. De proposities worden veelvuldig gebruikt bij de internationale acquisitie. Zij verschaffen uitgebreide achtergrondinformatie over de uitdagingen binnen een bepaalde sector of thema.

- *Cofinanciering*

Dit project is ten dele gefinancierd vanuit de budgetten van de topsector Logistiek met als randvoorwaarde dat het andere deel van het project door cofinanciering vanuit bedrijfsleven en andere stakeholders gefinancierd wordt.

Meer dan 50% van de totale financiering van dit project is bijeengebracht door cofinanciering, waarmee het commitment van de stakeholders uit de logistieke sector gewaarborgd is.

- *Projectmatige aanpak*

Een andere voorwaarde voor financiering vanuit de topsector Logistiek is een projectmatige aanpak van de activiteiten met heldere doelstellingen en deliverables.

Bij aanvang van dit project zijn doelstellingen en deliverables vastgesteld. Bij de uitvoering is op deze doelstellingen en deliverables aangestuurd. En in deze rapportage wordt verantwoording afgelegd over die doelstellingen en deliverables. De ervaringen en resultaten worden als input meegenomen bij de ontwikkeling van vervolgprojecten.

## **5. Evaluatie en vooruitblik**

De uitvoering van dit project is succesvol verlopen. De gerealiseerde doelstellingen hebben de verwachtingen beantwoord of overtroffen en de resultaten/deliverables zijn overeenkomstig plan opgeleverd.

Ter afsluiting volgen hier een aantal observaties bij de uitvoering van het project, die kunnen worden meegenomen in volgende projecten:

- Verschillende gebruikers hebben aangegeven graag een marketingverhaal van de proposities beschikbaar te krijgen die zij direct kunnen inzetten in gesprekken met potentiële klanten. De huidige proposities zijn daarvoor te uitgebreid. (deze nadere uitwerking is al meegenomen in het vervolgproject).
- Generieke acquisitie blijft heel belangrijk en is vaak leidend bij partners in het buitenland. Het is lastiger met een specifieke propositie op zoek te gaan naar potentiële klanten dan met een wat meer algemeen verhaal en vervolgens in tweede instantie wel een specifiek verhaal beschikbaar te hebben. Dat maakt identificatie en benadering van targetbedrijven best complex.
- Er is bij de partners veel belangstelling voor en vraag naar activiteiten en informatie op het gebied van E-commerce. Er komt regelmatig nieuwe informatie beschikbaar voor de propositie E-commerce. Deelname aan ledenreizen en SIG's met als thema E-commerce is hoog. Verladers en partners in het buitenland hebben veel vragen hoe E-commerce in Europa werkt, waarbij de propositie goed bruikbaar is.
- Met meer kwalitatieve informatie over de prospects en projecten zouden de resultaten en inspanningen nog beter kunnen worden geëvalueerd. NDL werkt aan een verbetering van



het dashboard voor monitoring van de projecten, zodat hier in de toekomst meer over opgenomen kan worden.

- Flexibiliteit blijft geboden. In het huidige plan was de nodige flexibiliteit ingebouwd om in te kunnen spelen op kansen die zich voordoen. Dat bleek in de praktijk ook noodzakelijk omdat er wordt samengewerkt met veel partners en stakeholders. Afstemming van de agenda's is daarbij niet altijd even makkelijk.
- Er is een toenemende interesse in de Special Interest Groups en een afnemende interesse voor de workshops waarbij proposities ontwikkeld worden. De toenemende interesse in de Special Interest Groups heeft wellicht te maken met de positieve feedback op eerdere SIG-bijeenkomsten en herhaalde marketing voor deze events. De afnemende interesse in de workshops heeft wellicht te maken met de gekozen sectoren ofwel het feit dat het met name voor facilitators toch vaak om dezelfde generieke vestigingsvoordelen gaat.
- Missies zijn noodzakelijk om de netwerken goed aangesloten te houden op de ontwikkelingen die zich in logistiek Nederland voordoen. Tijdens alle uitgevoerde missies werd door de netwerken in het buitenland aangegeven dat het voor hen makkelijker wordt in actie te komen indien zij regelmatig worden geïnformeerd over nieuwe ontwikkelingen en wanneer er iemand langskomt waarmee zij samen potentiële leads kunnen bezoeken.
- Gesprekken met logistieke dienstverleners versterkt hun binding met de proposities en missies. Ook geven deze bezoeken inzicht in de ontwikkelingen bij current investors maar het leidt tot een beperkt aantal nieuwe projecten. Dat is op zich ook niet onverwachts, de meeste current investors breiden organisch uit bij de logistieke dienstverlener die zij in het verleden hebben gekozen.
- Samen staan we sterk. De grootste winst die tijdens dit project is geboekt blijft de samenwerking tussen verschillende stakeholders, zoals hiervoor al beschreven bij de aanpak van het project. Door uitwisseling van kennis en netwerken werden zowel de proposities als de acquisitie-activiteiten versterkt. En dit heeft betrekking op zowel alle schakels in de supply chain (van mainport tot facilitator tot logistiek dienstverlener) als op de regionale afstemming en samenwerking.