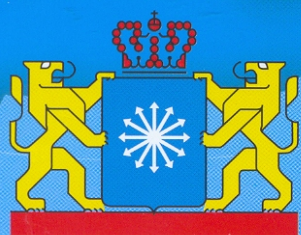


The Netherlands, your gateway for Europe

LOGISTIEK NEDERLAND DEMARREERT

Hoe Nederland haar logistieke koppositie binnen Europa kan versterken



NDL/HIDC

MANIFEST

Logistiek Nederland demarreert

‘Hoe Nederland haar logistieke koppositie binnen Europa kan versterken’

Uitgegeven door Nederland Distributieland (NDL), de vereniging van en voor de logistieke, multimodale sector

Zoetermeer, 16 november 2004

ISBN 90-807965-5-7

© Nederland Distributieland (NDL).

Overname van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits als bron wordt vermeld: Nederland Distributieland (NDL), ‘Logistiek Nederland demarreert’, november 2004.

Colofon

Auteurs

Ing. E.G.M.J. Kasteel, Nederland Distributieland

Eindredactie

N. Wielaard

Uitgever

Nederland Distributieland

Vormgever

Vorm Vijf, Den Haag

Drukkerij

RS Drukkerij, Den Haag

Besteladres:

Nederland Distributieland

Kadelaan 6

2725 BL Zoetermeer

T: 079 – 343 81 10

F: 079 – 347 92 17

info@ndl.nl

www.ndl.nl

Dit manifest is uitgegeven onder verantwoordelijkheid van Nederland Distributieland (NDL) en is gebaseerd op een onderzoek dat is uitgevoerd door het consortium van Buck Consultants International en Ernst & Young Belastingadviseurs (Tax Effective Supply Chain Management Groep) in opdracht van het Commissariaat voor Buitenlandse Investeringen in Nederland (CBIN) en Nederland Distributieland (NDL).



Inhoudsopgave

Voorwoord	1
Samenvatting	2
Inleiding	3
1. Profileer Nederland als ‘architect van Europese logistieke oplossingen	5
2. Blijf investeren in marketing om nieuwe bedrijvigheid naar Nederland te halen. Investeer vooral in het verankeren van de bestaande logistieke bedrijvigheid.	11
3. Denk in oplossingen die aansluiten op de Europese logistieke strategie van bedrijven	15
4. Blijf investeren in maatregelen om de Nederlandse concurrentiepositie te verbeteren	18

Voorwoord

Verandering is de enige constante. Dat motto geldt nadrukkelijk ook voor logistiek in Europa. Zo stellen klanten nieuwe en andere eisen aan logistieke activiteiten in Europa en ontwikkelen de landen om ons heen zich voortdurend. Ook zijn er signalen dat de koppositie die Nederland al jaren inneemt aan het verzwakken is. We zitten nog in de kopgroep, maar die wordt wel steeds groter.

Voor Nederland Distributieland (NDL) vormde dit alles aanleiding om onderzoek te doen naar de logistieke concurrentiepositie van Nederland ten opzichte van andere landen. We wilden weten of de signalen dat andere landen op ons inlopen kloppen en welke maatregelen nodig zijn om onze positie verder uit te bouwen. Daartoe zijn onder andere 34 interviews uitgevoerd in Nederland en omliggende landen onder een dwarsdoorsnede van verladers, logistieke dienstverleners en investeerders in logistiek vastgoed. Het onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met het Commissariaat voor Buitenlandse Investerings in Nederland (CBIN), door een consortium van Buck Consultants International en Ernst & Young Belastingadviseurs (Tax Effective Supply Chain Management Groep).

Het onderzoek laat zien dat het nodig is om actie te ondernemen om de Nederlandse koppositie te verstevigen. NDL wil dat Nederland op logistiek gebied demarreert. Deze ambitie zal moeten worden ingevuld door een goed samenspel tussen bedrijfsleven en overheid. NDL heeft op basis van het onderzoek aanbevelingen geformuleerd en vastgelegd in dit manifest. Aanbevelingen ter verbetering van punten waarop Nederland volgens het onderzoek minder goed scoort dan de landen om ons heen. En aanbevelingen waarmee Nederland zich nadrukkelijk kan onderscheiden van haar concurrentie.

De diverse ministeries hebben de afgelopen maanden laten zien dat zij in de nota Ruimte, nota Mobiliteit, nota 'Pieken in de Delta' en de Industriebrief uitgaan van een integrale visie op mobiliteit in relatie tot economische ontwikkeling. Het kabinet heeft weer oog voor de bijdrage die economie en logistiek leveren aan de Nederlandse samenleving. Het is nu belangrijk om deze visie zo snel mogelijk in de praktijk te brengen. En om deze visie in een duidelijk Europees en internationaal perspectief te plaatsen: beslissingen over de vestiging en het behoud van bedrijven in Nederland worden immers vaak in het buitenland genomen. Dat betekent dat het vestigingsbeleid van het kabinet steeds belangrijker wordt. Het betekent eveneens dat dit helder en duidelijk naar het buitenland gecommuniceerd moet worden. En tenslotte betekent het dat overheid, bedrijfsleven en politiek samen moeten optrekken om ervoor te zorgen dat Nederland demarreert, zodat zij haar logistieke koppositie binnen Europa structureel kan versterken.

Drs. D. 't Hooft
Algemeen directeur NDL



Samenvatting

Manifest om logistiek Nederland te laten demarreren

Het realiseren van de aanbevelingen in dit manifest, is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van de Nederlandse overheid en het bedrijfsleven. Bij de overheid spreken wij met name EZ, Financiën, LNV, VROM en V&W aan. Wat betreft de verantwoordelijkheid van het bedrijfsleven, zijn wij van mening dat de vereniging Nederland Distributieland (NDL) en de logistieke dienstverleners een belangrijke taak hebben te vervullen.

Onze aanbevelingen zijn:

1. Profileer Nederland als ‘architect voor Europese logistieke oplossingen’.
 - a. Benut bij de promotie van Nederland als vestigingsland voor buitenlandse logistieke activiteiten, de hier aanwezige hoogwaardige kennis om Nederland als architect van Europese logistieke oplossingen te positioneren.
 - b. Ontwikkel en stimuleer een Nederlandse voortrekkersrol bij het ontwikkelen van pan-Europese concepten voor onder andere douane en fiscaliteit. Bedrijven ervaren zulke faciliteiten als belangrijke elementen bij hun locatiekeuze en als reden om in Nederland te blijven.
2. Blijf investeren in marketing om nieuwe bedrijvigheid naar Nederland te halen. Investeer daarnaast vooral in het verankeren van bestaande logistieke bedrijvigheid in Nederland. Houd gestructureerd een vinger aan de pols of bedrijven tevreden zijn en of er verbeteringen mogelijk zijn.
3. Denk in oplossingen die aansluiten op de Europese logistieke strategie van bedrijven.
 - a. Redeneer vooral vanuit de behoefte van de klant en kijk niet alleen naar zaken die je als overheid of dienstverlener zelf kunt aanbieden en/of realiseren.
 - b. Versterk de ‘one stop shopformule’ voor bedrijven die hier de kern van hun Europese logistieke activiteiten onderbrengen.
4. Blijf investeren in maatregelen om de Nederlandse concurrentiepositie te verbeteren: verminder daartoe bureaucratie, zorg voor meer flexibiliteit en klantgerichtheid in (fiscale) wet- en regelgeving, stimuleer logistieke kennisontwikkeling, verbeter fysieke verbindingen binnen Nederland en tussen Nederland en het Europese achterland en stimuleer initiatieven om de totale kosten per afgeleverd product bij de klant te verlagen.



Inleiding

Buitenlandse bedrijven kennen Nederland al decennia als een land waar zij op een efficiënte en flexibele manier hun logistieke activiteiten voor (delen van) Europa kunnen onderbrengen en aansturen. Ook de gunstige geografische ligging speelt daarbij een grote rol.

Nederland heeft nog steeds een uitstekende positie en we slagen er dan ook in om veel nieuwe logistieke bedrijvigheid aan te trekken. Tegelijkertijd zijn er ook bedrijven die hun logistieke activiteiten hier juist weghalen. De concurrentie van andere landen wordt de laatste jaren steeds sterker en de praktijk laat geluiden horen dat ‘we dreigen te worden ingehaald door ons eigen succes’ en dat ‘Nederland hier en daar doorslaat in wet- en regelgeving’.

Die signalen verdienen serieuze aandacht, om ook in de toekomst goed – en bij voorkeur nog beter – te scoren als vestigingsplaats voor logistieke activiteiten. Deze logistieke activiteiten vormen immers de bloedsomloop van de Nederlandse, maar zeker ook van de Europese, economie. Dankzij logistiek wordt de samenleving immers op efficiënte wijze voorzien van producten (goederen, diensten en informatie). De (internationale) logistieke dienstverlening levert in zijn talrijke verschijningsvormen een uiterst belangrijke bijdrage aan de Nederlandse economie. Als de genoemde signalen kloppen, zullen buitenlandse ondernemingen heroverwegen of ze hun logistieke activiteiten in Nederland willen voortzetten, waardoor de stroom buitenlandse investeringen voor logistiek in Nederland op termijn zal slinken. Het lijdt geen twijfel dat dit een groot effect heeft op onze economie en de internationale oriëntatie daarvan.

Tegelijkertijd hebben ook veranderingen van buitenaf invloed op de positie van Nederland als logistiek land:

- De maakindustrie wordt deels verplaatst van West-Europa naar Centraal en Oost-Europa, of naar Aziatische landen als China en India. Dat zorgt voor een toename in intercontinentale goederenstromen naar Europa. Daarmee wordt het belang van de Nederlandse mainports weer groter voor de aanlanding van die stromen.
De trend betekent ook de opkomst van een ander soort bedrijvigheid in West-Europa, namelijk het assembleren van componenten die elders zijn gefabriceerd. Productie en logistieke activiteiten integreren steeds verder. Een voorbeeld hiervan is het aanpassen van een printer aan de wensen van klanten in bijvoorbeeld Frankrijk en Duitsland. Het voordeel van dergelijke Value Added Logistics is dat logistieke operaties meer werkgelegenheid per vierkante meter opleveren.
- De uitbreiding van de Europese Unie in oostelijke richting mist zijn effect op de logistieke netwerken evenmin. Overigens is het effect hiervan op de distributiepatronen niet zo groot als soms wordt verondersteld. Weliswaar komt er in potentie een grote Europese populatie bij, maar de groei van de consumentenbestedingen zal in deze landen de komende jaren waarschijnlijk nog beperkt zijn. De groei in aantal consumenten bedraagt circa 20% terwijl de groei in koopkracht slechts met 4% toeneemt. Relatief



weinig bedrijven gaan er toe over hun pan-Europese logistieke centra in deze landen onder te brengen. Ze kunnen de nieuwe markten vooralsnog uitstekend bedienen vanuit hun bestaande logistieke infrastructuur. Dat wil niet zeggen dat ze momenteel geen nieuwe opties onderzoeken. Want één ding staat vast, Oost-Europa wordt steeds vaker onderdeel van pan-Europese logistieke concepten.

- Er ontstaat steeds meer concurrentie voor traditionele Europese Distributie Centra (EDC's). Dat heeft onder andere te maken met de verschuiving van het zwaartepunt van de markt naar Zuid-Oost-Europa, en de opkomst van distributieconcepten met een meer regionale aanpak. Hierdoor neemt niet alleen het absolute aantal pure EDC's af, maar heeft Nederland ook niet meer automatisch de voorkeur als locatie voor een EDC. Bovendien worden de verschillen tussen de aantrekkelijkheid van Nederland, België en Frankrijk steeds kleiner. Vergelijkingen in algemene zin zijn hier dan ook weinig zinvol, omdat de keuze vrijwel steeds wordt gemaakt op basis van projectspecifieke eisen van de betreffende bedrijven.

Bij het onderzoek is niet voorbijgegaan aan bestaande (benchmark)studies. Deze hebben echter meestal hun beperkingen, waardoor een volledig verdraaid beeld ontstaat van de kracht van logistiek Nederland ten opzichte van concurrerende landen. Voorbeelden daarvan:

- Alleen het op zichzelf staande EDC is onderwerp van onderzoek. De onderzoeken gaan voorbij aan de trends in logistiek in Europa naar regionalisering en de daaruit voortvloeiende gedistribueerde logistieke netwerken met meerdere locaties.
- Er wordt alleen gewerkt met de formele gemiddelde gegevens op het niveau van een land. In werkelijkheid zijn de verschillen tussen regio's groot en bestaan er aanzienlijke afwijkingen tussen de werkelijk betaalde en formele prijzen.
- Grondkosten worden vaak als één van de kostenfactoren meegenomen, terwijl deze in de praktijk vaak nauwelijks relevant zijn bij de locatiekeuze omdat ze maar een relatief klein deel in het totale investeringsplaatje vormen;
- Er wordt voorbij gegaan aan het feit dat er in Europa – door de onbalans in de vraag naar en het aanbod van transport tussen bepaalde bestemmingen (lanes) – geen directe relatie bestaat tussen afstand en transportkosten;
- De componenten douane en BTW worden niet meegenomen als bepalende factoren, terwijl juist deze steeds belangrijker worden bij de locatiekeuze.

In deze publicatie vindt u de aanbevelingen, die NDL op basis van dit onderzoek heeft geformuleerd om Nederland als vestigingsplaats voor logistieke activiteiten nog beter op de kaart te zetten. Dat is van belang om de Nederlandse economie te versterken.



1. Profileer Nederland als ‘architect van Europese logistieke oplossingen’

Een bedrijf is niet op zoek naar een locatie voor logistiek, maar veel meer naar een oplossing voor zijn logistiek in (delen van) Europa. Dat lijkt een open deur. Toch valt er voor Nederland een wereld te winnen als dit uitgangspunt leidend wordt bij het aantrekken van logistieke activiteiten. Bedrijven verlaten namelijk steeds meer de gedachte dat ze vanuit één centraal gelegen locatie grote delen van Europa bevoorraden. Ze kiezen steeds vaker voor pan-Europese logistieke structuren met meerdere locaties. Die trend zal zich de komende jaren voortzetten.

Nederland is uitstekend geoutilleerd voor de rol van architect van Europese oplossingen. We hebben de logistieke kennis in huis om die rol in de toekomst nog beter op ons te nemen. Daarmee wordt voorkomen dat Nederland in de toekomst alleen maar aanbieder van een stukje netwerk wordt.

De rol van logistiek architect past bovendien uitstekend in het streven om van Nederland een hoogwaardige kenniseconomie te maken. Deze ‘intelligente’ rol vraagt aan de ene kant veel kennis en kunde: het vergt een heldere toekomstvisie, een duidelijke positionering van Nederland als logistiek land en het beschikken over deskundigen die deze concepten kunnen ontwerpen en vertalen naar de praktijk. Logistieke modellen kunnen hierbij ondersteunen.

Aan de andere kant moeten we blijven excelleren in de logistieke uitvoering. Alleen de rol van architect - de ontwerper - van netwerken is niet voldoende. Er moet ook onverkort aandacht worden gegeven aan de faciliteiten die deze rol mogelijk maken, zoals een optimale fysieke infrastructuur en flexibele in- en uitvoering van de (fiscale) wet- en regelgeving.

Het onderzoek laat zien dat we onze rol als architect kunnen versterken door:

- Heldere positionering van de logistieke kennis, kunde en mogelijkheden van Nederland in Europees perspectief.
- Keuzes te maken voor kansrijke segmenten.
- Voor deze segmenten ideeën voor logistieke concepten - ‘valleys & villages’ - te ontwikkelen. De overheid kan dat samen doen met bedrijfsleven en kennisinstellingen.
- Samenwerking te realiseren met andere complementaire logistieke regio’s binnen Europa.
- De voortrekkersrol te pakken bij het ontwikkelen van pan-Europese concepten voor douaneafwikkeling en fiscaliteiten.
- De voortrekkersrol te pakken op het gebied van veiligheid.
- Te beschikken over goede multimodale verbindingen.
- Voldoende gekwalificeerd personeel op te leiden en te streven naar bredere bekendheid van Nederlandse universiteiten/professoren op het gebied van innovatieve logistieke concepten in Europese context.



Achtergrond

Pan-Europese structuren rukken op

Het onderzoek maakt eens te meer duidelijk dat er onmiskenbaar een trend is naar het opzetten van pan-Europese netwerken. Dat wil overigens niet zeggen dat het concept van een EDC helemaal passé is. Voor kleine (startende) logistieke operaties is het vaak de enig realistische optie om Europa vanuit een centraal punt te bedienen.

Voor grote operaties wordt dit echter vaak ervaren als te weinig flexibel en te kostbaar. Schaalvoordelen voor EDC's zijn eindig, op een gegeven moment is het zinnvoller meerdere operaties in het Europese netwerk op te nemen. Dan ontstaat de behoefte aan een logistiek concept dat kan omgaan met:

- De trend naar kortere levertijden en kleinere zendingen.
- De vraag naar grotere leverbetrouwbaarheid en meer begrensde aflevermomenten in de tijd ('time definite')
- Het streven naar de laagste **totale** kosten per unit. Daarbij geldt dat bedrijven soms meer willen betalen als ze daarvoor meer maatwerk of een hogere service krijgen.

Meestal realiseren bedrijven dat door hun logistieke operaties verspreid over Europa neer te zetten en deze effectief samen een netwerk te laten vormen. Daardoor is de feitelijke vestigingsplaats als thema op zich veel minder interessant dan de totale oplossing. Maar iedere oplossing kent natuurlijk wel locaties. Het gaat om het juiste concept met de juiste locaties. Een goed concept met de verkeerde locatie werkt net zo min als het foute concept op een goede locatie.

Oplossingen moeten passen binnen de pan-Europese keten van het bedrijf: "Verspil geen tijd met barking up the wrong tree"

Eén van de geïnterviewde bedrijven in het onderzoek, een grote leverancier van contactlenzen, zocht een oplossing voor de distributie van hun producten op het vasteland van Europa. In de vergelijking bleken Nederland en België nauwelijks voor elkaar onder te doen. Om snelle uitlevering naar klanten mogelijk te maken, waren echter alleen locaties aan de zuidelijke en zuidoostelijke rand van Nederland mogelijk. Het meenemen van deze klant naar een aantal havengebonden terreinen in het westen van Nederland werd ervaren als 'barking up the wrong tree'. De gewenste order cut off- tijden¹ bleken slechts vanuit Luik haalbaar en tevens moest men dicht genoeg bij de nationale distributieplatforms in Duitsland en Frankrijk zitten.

Het ontwikkelen van nieuwe concepten voor een bepaalde industrie kan een dergelijk keuzeprocess enorm beïnvloeden.



Nederland als architect van logistieke oplossingen

Nederland heeft vanuit de historie veel hoogwaardige kennis over het opzetten van efficiënte en effectieve logistiek en heeft bedrijven daarmee veel te bieden. Wij kunnen hen helpen oplossingen te ontwerpen en te implementeren die recht doen aan hun specifieke logistieke profiel. Dat kan bijvoorbeeld betekenen dat er een structuur wordt opgezet met meerdere locaties in meerdere landen met verschillende logistieke activiteiten. Een voorbeeld daarvan is een centraal reparatiecentrum dat wordt gekoppeld aan vier regionale distributiecentra.

De logistieke sector in Nederland speelt daarbij al vaak de rol van architect. Naar die rol zal in de toekomst meer vraag komen, omdat er een duidelijke trend is naar pan-Europese gedistribueerde netwerken.

Nederland moet ervoor zorgen niet slechts pure uitvoerder van een deel van de logistiek te worden. Dan dreigt een neerwaartse prijsspiraal: pure uitvoering is immers relatief eenvoudig, zodat bedrijven op zoek zullen gaan naar de goedkoopste aanbieder. We moeten dus zorgen dat we te boek blijven staan als een land dat intelligente, veilige, duurzame en betrouwbare oplossingen kan realiseren voor de Europese markt. Ons steeds beter realiseren dat logistiek veel meer is dan het schuiven met dozen en containers. Kortom: niet harder werken, maar slimmer.

Wat daarvoor nodig is

Communiqueer nog duidelijker welke rol Nederland logistiek kan spelen in Europees perspectief, stimuleer activiteiten en creëer randvoorwaarden om die rol te versterken. De gesignaleerde ontwikkelingen moeten worden vertaald naar het promotiebeleid. Nederland moet duidelijk communiceren welke rol zij op logistiek gebied kan en wil vervullen. Potentiële investeerders hechten aan zekerheid en eenduidigheid van die visie. In plaats van marketing van vestigingslocaties moet worden gekozen voor de marketing van logistieke concepten waarin de toegevoegde waarde van bepaalde locaties naar voren komt.

De logistieke visie van Nederland

Eén van de geïnterviewde bedrijven heeft een distributiecentrum op Schiphol Rijk. De verkeerscongestie wordt ervaren als een groot probleem. Het feit dat Schiphol Rijk in plaats van een logistieke locatie steeds meer een kantorenlocatie is geworden, speelt daarbij een rol. Het vroegere voordeel van een locatie dichtbij Schiphol in verband met de inkomende goederenstroom is niet meer relevant. Vandaag de dag wordt het merendeel van de overzeese producten aangevoerd via de haven Rotterdam. Het is de vraag of bij een nieuwe vestigingskeuze opnieuw voor Schiphol zou worden gekozen.

Volgens het bedrijf ontbreekt het in Nederland aan een heldere visie. In Noord Frankrijk, waar zij ook actief zijn, is dat heel anders. "Daar wil men het grondgebied veranderen in een regio met logistieke betekenis. Het thema Nederland Distributieland is aan vernieuwing toe. We zouden ons moeten bezinnen op nieuwe thema's, zoals Nederland als architect van Europese oplossingen".

Door te specialiseren in kansrijke segmenten – zoals 'health care', 'high tech', 'spare parts' en chemie, zal ook de logistieke dienstverlening zich specialiseren om deze segmenten optimaal te bedienen. Dat wil uiteraard niet zeggen dat andere segmenten



niet belangrijk zijn, maar wel dat we ons juist voor deze segmenten opwerpen als een krachtige logistieke architect. Een architect die niet alleen ontwerpt, maar ook de realisatie in goede banen leidt met concepten die nauw aansluiten bij de behoeften van bedrijven in die segmenten. Daarmee kan Nederland zich onderscheiden ten opzichte van concurrerende landen. Dit past overigens uitstekend bij de sectorgerichte aanpak die het Ministerie van Economische Zaken (EZ) voorstaat in de onlangs gepubliceerde Industriebrief.

Nederland kan concurreren met landen als Polen of Hongarije

Er wordt veel gesproken over de aantrekkelijkheid van Centraal en Oost-Europese landen voor logistieke operaties, met name vanwege de lage loonkosten in deze landen. De invloed van hogere loonkosten in Nederland hoeft geen belemmering te zijn, indien men op een intelligente en flexibele wijze de operatie kan organiseren en uitvoeren.

Een geïnterviewd bedrijf heeft een uitbestede Europese operatie met betrekking tot kantoorapparatuur in Nederland bij een internationale logistieke dienstverlener, waar men allerlei Value Added Services uitvoert. De logistieke dienstverlener is in staat om de operatie in Nederland op zeer flexibele en concurrerende wijze uit te voeren. Zij doet dat door de combinatie van de flexibele inzet van onder meer Poolse arbeidskrachten en een slimme organisatie en automatisering van processen.

De ministeries van EZ, VROM, V&W en LNV kunnen een belangrijke bijdrage leveren door samen met het bedrijfsleven en kennisinstellingen concepten te ontwikkelen die aansluiten op de rol van architect. Door middel van platforms kunnen bedrijfsleven en overheid ‘valleys en villages’ ontwikkelen, waarmee op logistiek gebied synergievoordelen te halen zijn. Uitgangspunt hierbij: niet denken vanuit de locatie maar vanuit concepten die tegemoet komen aan het logistieke profiel van een opdrachtgever of een branche. Dit sluit aan bij het voornemen van de EZ-nota ‘Pieken in de Delta’, waarin voor gebiedgerichte ontwikkeling wordt gekozen.

Logistieke hotspots¹ in Nederland en regionale hotspots in Europa moeten in kaart worden gebracht. Om concepten daadwerkelijk te ontwikkelen, moeten de belangrijke spelers in die hotspots bekend zijn en moeten er samenwerkingsverbanden ontstaan tussen de complementaire hotspots in bijvoorbeeld Scandinavië en Zuid en Oost-Europa. Deze samenwerkingsverbanden kunnen onder andere gezamenlijke marketing doen en concepten ontwikkelen. NDL zal het voortouw nemen voor deze inventarisatie en de mogelijkheden onderzoeken tot samenwerking in het kader van de promotie van Nederland in het buitenland.

Ook het vermogen van pan-Europese logistieke dienstverleners om de samenwerking binnen de eigen organisaties uit te laten monden in echt pan-Europees denken is hierbij van belang. De huidige organisatiestructuren bij deze dienstverleners staan dit soort oplossingen vaak in de weg.

¹ Logistieke hot spot; aantrekkelijke omgeving voor de vestiging van decentrale logistieke centra binnen een totaal netwerk

Goede en efficiënte regelingen op het gebied van fiscaliteit en douane blijven voor veel logistieke operaties onverminderd een belangrijke factor. Nederland heeft haar voorsprong van weleer in elk geval voor een deel verspeeld. Douaneautoriteiten wordt verweten dat ze zich niet voldoende inleven in het bedrijf en star reageren bij het zoeken naar oplossingen. Er ligt een duidelijke kans om deze voorsprong opnieuw te pakken. Een aantal aanzetten hiervoor is gegeven in het fiscaal manifest van NDL². Deze zijn inmiddels in goede samenwerking met een aantal leden en het Ministerie van Financiën opgepakt (zie hiervoor aanbeveling 4).

Een belangrijke constatering is dat bedrijven baat hebben bij een goede integrale benadering van fiscale en douaneregelingen. Nederland steekt op dit punt positief af ten opzichte van de omringende landen. Op afzonderlijke regelingen scoort Nederland vaak juist minder goed. Eigenlijk dient het oordeel over de douaneautoriteiten te worden gesplitst in een relatief oordeel (vergelijking met andere landen) en een absoluut oordeel (het oordeel over de contacten met het bedrijfsleven). Relatief scoort Nederland beter dan andere landen. Echter, absoluut gezien scoort Nederland minder goed.

Er zijn op dat gebied dan ook kansen. Als het ministerie van Financiën helpt bij het ontwikkelen van pan-Europese concepten voor douane en fiscus – bijvoorbeeld door een Single European Authorisation (SEA), met een faciliterende rol – zou dat een duidelijk onderscheidende factor van belang kunnen worden in de marketing van Nederland als architect van Europese oplossingen.

Single European Authorisation (SEA)

Een SEA maakt het mogelijk om bijvoorbeeld een grensoverschrijdend entrepot te hebben, met de controle op de administratie in één lidstaat. De invoer op de verschillende locaties kan dan worden verwerkt op de maandelijkse aangiften op één locatie. Dit vereist ruim en gedetailleerd overleg tussen de diverse douaneautoriteiten. Het gevolg daarvan is dat het traject om een vergunning te verkrijgen vaak veel tijd vergt.

Helaas lopen de invoer-BTW en statistiek aangiften (Intrastat) niet in de pas met de douanerechten en blijven dus lokale (invoer)aangiften noodzakelijk.

Met betrekking tot de aanvraag van een SEA heeft Nederland een voorsprong op de haar omringende landen. Ondanks dat blijkt dat de aanvraag van een SEA in Nederland minstens 2 jaar duurt.

Uit de bedrijfsinterviews is gebleken dat Nederland op dit vlak vooruitloopt op de ons omringende landen. Met betrekking tot het verstrekken van de vergunning “Single European Authorisation” is Nederland meer vooruitstrevend dan België, Frankrijk en Duitsland. Indien Nederland in staat is om op dit punt haar voorsprong verder uit te bouwen, kan een SEA bovendien een belangrijk instrument zijn om bestaande bedrijvigheid te behouden (zie ook aanbeveling 2).

² 'Nederland dreigt fiscaal lelijk eendje te worden voor buitenlandse investeerders'

Nederland kan bovendien een voortrekkersrol claimen op het gebied van veiligheid. Dit thema wordt de laatste jaren steeds belangrijker in de logistiek, nu logistieke netwerken steeds mondialer en tegelijkertijd kwetsbaarder worden. De eerste Chief Security Officers zijn inmiddels aangesteld binnen het bedrijfsleven. Klanten zoeken naar pan-Europese Secure Networks en Nederland kan koploper worden bij de ontwikkeling van concepten, zoals Security Level Agreements en technologie die hen de zekerheid biedt die ze zoeken. Als dienstverleners zulke oplossingen kunnen bieden, verworden logistieke activiteiten niet tot een commodity en zal er ook minder snel discussie over het prijsniveau ontstaan. NDL zal inventariseren welke faciliteiten van belang zijn en deze voorleggen aan de verschillende betrokken ministeries.

Tenslotte zijn er nog twee andere elementen waar aandacht voor nodig blijft. Ten eerste is dat het beschikken over goede multimodale verbindingen die naadloos aansluiten op de TEN's in het Europese achterland. De fysieke verbindingen tussen de mainports en logistieke centra in Nederland met de logistieke hotspots verdienen de hoogste prioriteit. Ten tweede is het nodig om voldoende gekwalificeerd personeel te hebben dat in staat is om de genoemde concepten te bedenken en te implementeren (logistics engineers). Goede opleidingen voor deze functies zijn dan ook essentieel en campagnes moeten studenten aantrekken voor dergelijke opleidingen. De logistieke sector heeft hiertoe de eerste stappen gezet met de organisatie van de Nationale Logistiek Week. Bovendien moet het bedrijfsleven ook in economisch mindere tijden goede stageplaatsen blijven aanbieden. Goede opleidingen worden uiteraard verzorgd door instituten en professoren die ook in het buitenland bekend staan als de top in Europese logistiek.



2. Blijf investeren in marketing om nieuwe bedrijvigheid naar Nederland te halen. Investeer vooral in het verankeren van de bestaande logistieke bedrijvigheid

In de logistiek is het gemakkelijker om een klant te behouden dan een nieuwe te winnen. Toch is Nederland sterker in het laatste dan in het eerste.

We kunnen ons op dit gebied verbeteren door, meer dan nu het geval is, een vinger aan de pols te houden door na te gaan of bedrijven, die hun logistieke operaties al hier hebben ondergebracht, tevreden zijn over deze operatie en of er mogelijkheden zijn voor verbetering. Bedrijven stellen dat zeer op prijs.

Door dat nadrukkelijker aan te pakken, is er een enorme positieve uitstraling mogelijk voor Nederland als spil in Europese logistieke concepten.

Achtergrond

Vertrekkende logistiek zorgt voor gemiste kansen

Een logistiek centrum dat vertrekt uit Nederland heeft veel impact op de marketing van Nederland als logistieke vestigingsplaats. Concurrerende landen zullen er immers op wijzen dat deze activiteiten niet voor niets zijn verplaatst en dat er dus wel goede redenen voor het vertrek zullen zijn.

Het vertrekken van bedrijven is in veel gevallen volstrekt onnodig. Uit het onderzoek blijkt dat bedrijven, die zijn gevestigd in Nederland, zich vaak gehinderd voelen door allerlei regels, terwijl er wel degelijk oplossingen mogelijk zijn binnen die regels. Overheidsinstanties en logistiek dienstverleners kunnen hen helpen door proactiever mee te denken en concrete zaken op te lossen. Dat zorgt voor een tevreden klant en draagt bij aan een beter imago van Nederland als geheel.

Dat bestaande logistieke bedrijvigheid wegtrekt, is vooral ook jammer omdat het nogal eens voorkomt dat een bedrijf in eerste instantie logistieke activiteiten van beperkte omvang start, die dan in de jaren daarna uitgroeien tot een significant grotere omvang. Ook beperken de activiteiten zich later vaak niet tot logistiek. Juist die groeipotentie maakt het vanuit economisch oogpunt van essentieel belang om ervoor te zorgen dat bestaande logistieke bedrijvigheid stevig wordt verankerd.

De direct betrokken partijen zouden bewuster moeten nagaan of de huidige situatie van een bedrijf nog wel tegemoet komt aan diens logistieke strategie. Door mee te denken over oplossingen (in het beste geval voordat problemen zich aandienen) wordt voorkomen dat bedrijven gaan nadenken of ze nog wel op de juiste plaats zitten. En als bedrijven toch al bezig zijn met die afweging, zijn de direct betrokken partijen daar in elk geval tijdig van op de hoogte, zodat eventueel maatregelen kunnen worden genomen om beter aan de wensen te voldoen.



Gebrek aan inlevingsvermogen

Het Distributiecentrum van een van de geïnterviewde bedrijven zit al bijna 10 jaar in Nederland. Dit centrum is te klein geworden en dus verhuist het bedrijf over enige tijd naar een andere locatie in Nederland. Uit een studie kwam naar voren dat Nederland de voorkeur had. Niettemin scheelde het niet veel of het bedrijf was niet in Nederland gebleven. Er waren vrijwel geen mogelijkheden om in deze regio een magazijn van dergelijke omvang te plaatsen en lokale overheden zetten zich buitenspel door besluiteloosheid.

Ook op andere punten is het bedrijf niet onder de indruk van het inlevingsvermogen en de communicatie. Zo gaat de douanevestiging in de buurt sluiten, maar is nog niet geheel duidelijk hoe de vervangende mobiele teams gaan opereren. Bovendien is nachtwerken wettelijk zeer beperkt mogelijk, ook al willen de medewerkers graag. En tenslotte zijn er erg veel wetten en overheidsprocedures die de flexibiliteit niet bevorderen.

Met name de tax ruling van dit bedrijf bleek uiteindelijk een belangrijke factor voor dit bedrijf om in Nederland te blijven.

Logistiek dienstverleners vervullen een cruciale rol

De ambassadeursrol van logistieke dienstverleners is essentieel voor deze verankering. Als een dienstverlener goed presteert en oog heeft voor de veranderingen in de logistieke strategie van zijn opdrachtgever, zal deze Nederland ervaren als een prettige vestigingslocatie. Het gaat hier dus om het indirecte effect. Dat geldt ook andersom: een negatief gevoel over een dienstverlener wordt betrokken op heel Nederland.

Het blijft dan ook zaak om Nederland aantrekkelijk te houden voor nieuwe logistieke dienstverleners, maar ook voor de uitbreiding van de activiteiten van de reeds gevestigde dienstverleners. Wanneer deze bedrijven kiezen voor Nederland, geven ze daarmee internationaal een belangrijk signaal af over Nederland.

Wat daarvoor nodig is

Een belangrijke eerste stap is het in kaart brengen welke elementen belangrijk zijn voor deze verankering. De interviews, die voor dit onderzoek zijn uitgevoerd, geven op dit punt duidelijke aanknopingspunten. Zo blijken goede fiscale rulings, efficiënte BTW-regelingen en douane en een flexibel arbeidsklimaat belangrijke elementen om een bedrijf te binden aan Nederland.

Uiteraard is er meer nodig dan alleen maar inzicht in deze factoren. Om logistieke activiteiten te verankeren in Nederland is goed samenspel tussen dienstverleners en overheden essentieel. Zij zijn er samen verantwoordelijk voor goed op de hoogte te blijven van de wensen van het bedrijf en desgewenst maatregelen te nemen ter verbetering.



Door Logistiek Life Cycle Management nadrukkelijker onderdeel te maken van het beleid, kan de verankering van logistieke activiteiten worden verbeterd. Life Cycle Management omvat het bijstaan van bedrijven in de verschillende fasen in hun bestaan en oplossingen te bieden die passen bij deze verschillende fasen. Het gaat dan over een breed terrein – variërend van bijvoorbeeld douaneontwikkelingen tot aan beperkingen die ARBO-wetgeving stelt. Door Life Cycle Management kunnen problemen vroegtijdig worden opgelost door in overleg te treden met direct betrokken instanties en dienstverleners. Het concept Logistiek Life Cycle Management sluit direct aan op het one-stop-shop concept, dat door de overheid wordt gestimuleerd.

"Lokale autoriteiten denken mee"

Nederland staat in het buitenland bekend als ´meedenkend`, Frankrijk heeft dat imago niet. Toch heeft een van de geïnterviewde bedrijven een Europees distributiecentrum neergezet in Noord Frankrijk en is men zeer te spreken over de houding van de lokale autoriteiten. In het begin waren er wekelijkse gesprekken met een team van de gemeente waarin verschillende disciplines waren opgenomen. Dit team nam knelpunten weg voor het bedrijf. Mooi voorbeeld: de bouw leek vertraging op te lopen toen op de locatie historische munten werden gevonden. De sous-préfet wist vertraging echter te voorkomen door te regelen dat het gebouw vijf meter mocht opschuiven. Dat meedenken en helpen om oplossingen te creëren, beklijft in de beleving van het bedrijf.

Het doel van Logistiek Life Cycle Management is voorkomen dat bedrijven zich gaan heroriënteren op hun locatie omdat ze in Nederland problemen ondervinden. Logistiek Life Cycle Management moet dan ook gericht zijn op het actief inventariseren of er problemen zijn, en of nieuwe logistieke strategieën of veranderende omstandigheden om actie vragen. Dit zou, zowel bij overheid als bij de dienstverleners, een vanzelfsprekendheid moeten zijn. Uit het onderzoek blijkt dat dienstverleners zich daarvan te weinig bewust zijn. Een houding tegenover klanten waaruit spreekt dat ´dingen hier nu eenmaal zo werken` is niet bevorderlijk voor de klanttevredenheid en ook niet voor het imago van Nederland als geheel.

Er zijn meerdere manieren om Logistiek Life Cycle Management te organiseren. Het ligt voor de hand dat het thema wordt opgepakt door NDL in samenwerking met dienstverleners en overheden, aangezien het nadrukkelijk gaat om een samenspel tussen deze partijen. Zo kan bij een bepaalde groep bedrijven jaarlijks een audit naar de tevredenheid uitgevoerd worden.



Tax ruling is belangrijk anker

Bedrijven betalen in principe vennootschapsbelasting over de in een land behaalde winstmarge. Het is echter ook mogelijk om een tax ruling met de Nederlandse overheid af te spreken voor Europese activiteiten. De grondslag voor de heffing is dan lager en wordt bijvoorbeeld vastgelegd op een winstopslag percentage ("cost-plus") op de operationele kosten. Eén van de voorwaarden is dat bepaalde activiteiten – waaronder veelal logistiek – vanuit Nederland worden uitgevoerd. Dit is voor bedrijven vaak een belangrijke reden om in Nederland te blijven: de kostenbesparingen die mogelijk voortvloeien uit verhuizing van hun logistieke activiteiten naar andere landen wegen niet op tegen de fiscale faciliteiten.

Nederland is echter niet het enige land waar dergelijke winstafspraken gemaakt kunnen worden. Eén van de bedrijven heeft met de Belgische autoriteiten een soortgelijke ruling afgesloten op basis van cost + 5%. Tevens kan in België gemakkelijker worden onderhandeld over de verlaging van de bankgarantie die afgegeven dient te worden voor het verkrijgen van een invoervergunning voor BTW.



3. Denk in oplossingen die aansluiten op de Europese logistieke strategie van bedrijven

Logistieke dienstverleners redeneren soms te veel vanuit hun eigen aanbod – het ‘vullen’ van distributiecentra – en te weinig vanuit de logistieke strategie van de opdrachtgever. Het aantrekken van logistieke bedrijvigheid kan worden verbeterd door zich beter in te leven in de logistieke strategie van de klant. Dat geldt soms ook voor de overheid. Ook al is het beleid gericht op een nationale aanpak die past in Europees verband, toch opereren sommige regio’s nog te veel vanuit hun eigen positie. Daardoor wordt de behoefte van de klant niet altijd optimaal ingevuld.

Achtergrond

Uit het onderzoek blijkt dat bedrijven niet onverdeeld positief zijn over de benadering door de logistieke dienstverlener, zowel tijdens de zoektocht naar een logistieke oplossing als daarna. Dienstverleners redeneren vaak teveel vanuit hun eigen karakteristieken en mogelijkheden en nemen niet de moeite om samen met de klant maatwerkoplossingen te bedenken die recht doen aan zijn logistieke strategie.

Bedrijven trekken die kritiek door naar de overheid. Ook daar komt het voor dat regio’s of bepaalde autoriteiten hun eigen beleidsagenda en mogelijkheden voorop stellen. Pas daarna verplaatsen ze zich in de problematiek van het bedrijf.

Logistiek dienstverlener opperde alternatieven

Eén van de geïnterviewde bedrijven had een aantal jaren geleden de wens om een nieuwe vestigingsplaats te zoeken voor haar Europese Distributiecentrum vanwege flinke groeiprognozes. Bij de zoektocht zijn locaties bezocht van meerdere logistieke dienstverleners in België en Nederland. Het bedrijf was niet erg te spreken over de respons van verschillende dienstverleners in Nederland. Ze kregen onder andere magazijnen te zien die totaal niet aansloten bij het logistieke profiel van het bedrijf. Daarnaast waren er vraagtekens met betrekking tot de beschikbaarheid van arbeid op verschillende Nederlandse locaties.

Een andere internationale dienstverlener verdiepte zich beter in het profiel van de klant. Toen het eerste voorstel niet van de grond kwam, werd gezocht naar andere alternatieven. Een nieuwe operatie in België bleek uitstekend te voldoen aan de wensen van het bedrijf.



Wat daarvoor nodig is

NDL wil, samen met betrokkenen uit overheid en het logistiek bedrijfsleven, een boodschap formuleren die uitgaat van het logistieke profiel van bedrijven en niet alleen van het aanbod in Nederland. Logistiek Nederland levert maatwerk als het gaat om het ontwerpen en realiseren van oplossingen voor Europese distributievraagstukken van buitenlandse bedrijven. Deze boodschap moet helder maken welke toegevoegde waarde Nederland in logistieke zin kan leveren en welke plaats regio's en vestigingsplaats in het geheel van logistieke concepten innemen. Bij het aantrekken van logistieke bedrijven moet in de boodschap niet de nadruk worden gelegd op afzonderlijke kostenelementen, zoals grondprijs en arbeidskosten, maar op de integrale logistieke kosten. Dat geldt eveneens voor de fiscale regelingen, ook hier dient de marketing in te spelen op de combinatie van het totaal van regelingen. Modellen waarin dit denken is geïntegreerd, zijn nodig om ook aan klanten uit te kunnen leggen wat de effecten hiervan zijn. NDL zal dergelijke modellen ontwikkelen.

Door die boodschap helder te formuleren, worden de regionale mogelijkheden in een totaal verhaal geïntegreerd dat voor iedereen helder maakt wat de toegevoegde waarde is. Buitenlandse investeerders willen de zekerheid dat ze in Nederland kunnen blijven rekenen op de one-stop-shop – een Europese ambassadeur – als ze op zoek zijn naar een logistieke oplossing voor Europa. Ook het genoemde Logistiek Life Cycle Management kan hier uiteraard een belangrijke rol spelen.

In de boodschap moet helder zijn wat de kracht van Nederland is. Het onderzoek laat zien welke factoren dat zijn: logistieke kennis in overvloed, grote flexibiliteit, ligging ten opzichte van mainports en integrator hubs en de aanwezigheid van veel en veelzijdige dienstverleners.

Ook logistieke dienstverleners moeten zich beter verplaatsen in het logistieke profiel van hun klant. Uit het onderzoek blijkt dat dienstverleners vaak slecht op de hoogte zijn van hoe (on)tevreden een klant is met hun service. Zij vinden zelf dat ze alles doen en kunnen wat de klant vraagt. Maar wat vaak wordt vergeten, is dat de klant niet precies weet wat de optimale oplossing is en dat hij hecht aan begeleiding daarbij. Het gevolg: als een Request for Proposal proces van start gaat, is de dienstverlener nauwelijks voorbereid op het gegeven dat de klant niet tevreden is. Dan is het vaak te laat om er nog wat aan te doen.

Om dat te verbeteren is bewustwording een belangrijke stap. NDL neemt het initiatief om samen met haar leden – dienstverleners - in workshops na te gaan wat er nodig is om pan-Europese concepten te ontwerpen en te realiseren. Deze workshops zullen tevens ingaan op de vraag hoe dit optimaal over het voetlicht kan worden gebracht bij potentiële klanten en welke rol modellen daarbij kunnen spelen.



“Logistieke expertise beter benutten in promotiebeleid”

Eén van de geïnterviewde dienstverleners meent dat Nederland beschikt over goede logistieke expertise op uitvoerend niveau. De voorsprong op het gebied van kennis van en affiniteit met logistiek zou meer kunnen worden benadrukt bij de promotie richting buitenlandse multinationals.

Bovendien zou Nederland meer kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen (pilots in innovatieve logistieke concepten) en hiervoor geld beschikbaar stellen. Deze dienstverlener traint medewerkers in ‘lean warehousing’, waarbij de nadruk ligt op standaardisatie en het minimaliseren van activiteiten die geen waarde toevoegen. Dit laatste leidt tot hogere productiviteit en daarmee tot lagere kosten per eenheid product uitgeleverd in de markt.



4. Blijf investeren in maatregelen om de Nederlandse concurrentiepositie te verbeteren

Volgens sommigen wordt Nederland als distributieland ingehaald door zijn eigen succes. Onder meer op het gebied van douane en BTW-wetgeving zou onze voorsprong verdwijnen. In een aantal omringende landen kan inmiddels ook een vergunning worden verkregen met betrekking tot de invoer-BTW (bijvoorbeeld uitstel van betaling van invoer-BTW of betaling van invoer-BTW via de BTW-aangiften.)

Op diverse fronten wordt het imago van Nederland bovendien aangetast, onder meer wat betreft verkeerscongestie, beperkende regelgeving en gebrek aan creativiteit en innovatie.

Hoewel het beeld op deze punten diffuus is – sommige bedrijven geven aan dat douane weinig flexibel is, anderen zien douane nog steeds als positief punt voor Nederland – is duidelijk dat het zaak is om scherp te blijven. Op punten waar dat mogelijk is, moeten verbeteringen worden gerealiseerd. De topositie van Nederland kan alleen worden gehandhaafd door alert te blijven op verbeteringen.

Voorsprong Nederlandse douane slaat om in een achterstand

De Nederlandse douane legt één van de geïnterviewde bedrijven een hoger importtarief op voor een bepaald product dan de Belgische en Duitse douane, die, door een andere classificatie, komen tot het nulpercentage. De financiële impact is enorm.

Het bedrijf is erg ontevreden over de houding van de Nederlandse douane. Zij komen afspraken slecht na, voeren controles uit 'alsof je een misdadiger bent', hebben te weinig EDP-auditors in dienst en denken niet mee met het bedrijfsleven. Het bedrijf meent dat de douane 'roomser is dan de paus' en meent dat de flexibele houding van weleer is verdwenen.

Wat daarvoor nodig is

Op een aantal fronten verdient het aanbeveling maatregelen te nemen om te zorgen dat Nederland qua aantrekkelijkheid voor logistieke operaties haar kracht weet vast te houden. Daarbij zijn de volgende zaken van belang:

Verminder de 'red tape'

Onder bedrijven leeft het gevoel dat Nederland langzamerhand doorslaat op het gebied van wet- en regelgeving. Ook hebben ze last van tegenstrijdige regels. De inspanningen om de regelgeving te verminderen, moeten dus nadrukkelijk worden voortgezet, waarbij afstemming tussen nationale, regionale en lokale niveaus essentieel is voor het bereiken van het gewenste effect. Dit past in de acties van EZ om de administratieve lastendruk voor bedrijven te verminderen en om de activiteiten van het Meldpunt Voorgenomen Regelgeving aan te scherpen. EZ kijkt hierbij ook hoe een wet of regeling de concurrentiepositie van bedrijven beïnvloedt en wat de vergelijkbare regelgeving in het buitenland is. Het verminderen van de red tape past



ook uitstekend bij de ideeën van Minister Veerman van LNV over het instellen van 'free zones' waar bedrijven direct aan de slag kunnen zonder zich meteen te moeten bekommeren over allerlei wet- en regelgeving.

Bureaucratisering Nederland neemt toe

Verschillende bedrijven geven aan steeds meer last te krijgen van de toename van bureaucraties in Nederland. Men heeft grote moeite met onder meer brandweer, arbeidsinspectie en gemeente. Voorbeeld: bij één van de gesproken bedrijven werd een evacuatieplan door de brandweer afgekeurd, omdat 'er een vuilnisbak voor de nooduitgang stond.'

De toename aan wetten en regelgeving wordt door veel bedrijven als zeer hinderlijk ervaren. Dit heeft geen goede invloed op het imago van Nederland. Voorbeelden zijn o.a. de Arbo-wetgeving, gebruikersvergunningen en problemen met expat-vergunningen.

Werk aan betere, betrouwbare en snellere verbindingen

Dat geldt zowel voor de verbindingen binnen Nederland als voor de verbindingen naar de relevante regio's in Europa. Daarbij gaat het niet alleen om het aanleggen van nieuwe of betere infrastructuur. Ook op andere punten is tijd- en efficiencywinst te boeken:

- Het verdient de voorkeur om geen grote kantoren te vestigen op locaties die bedoeld zijn als logistieke bedrijventerreinen. De praktijk laat zien dat dat wel gebeurt, met het gevolg dat het personenvervoer de goederenstromen frustreert, met ongewenste vertragingen tot gevolg.
- Tijdwinst is ook te realiseren door de fysieke en administratieve stappen in het proces van 'aankomst containerschip' tot en met 'aflevering container aan het distributiecentrum' beter op elkaar af te stemmen. Als een bedrijf kan rekenen op intelligente planningssystemen bij invoer, is men beter in staat om te voldoen aan toegezegde of overeengekomen levertijden. Inzet van bijvoorbeeld intelligent agents³ kan hier een bijdrage aan leveren.
- Betrouwbaarheid en snelheid zijn de twee belangrijkste eisen voor de verbinding tussen logistieke centra in Nederland en de air en road hubs van de netwerkcarriers. Nieuwe concepten als distriroad (met suggesties van de doelgroepstroken tussen knooppunten) zouden daarbij een rol kunnen spelen.

³ Intelligent Agent: een op software gebaseerd computersysteem dat zelfstandig, doelgericht, pro-actief en a-synchroon handelt en communiceert met zijn omgeving en leert van ervaringen uit het verleden.



Blijf werken aan verbetering van het fiscaal klimaat

Hiervoor is reeds betoogd dat het opzetten van pan-Europese concepten voor douane en BTW Nederland een voorsprong zou kunnen geven. Los daarvan blijft het nodig om bedrijven meer zekerheid, helderheid en snelheid te geven over wettelijke en fiscale regelingen. Het onderzoek maakt duidelijk dat Nederland zijn voorsprong op dit gebied is kwijtgeraakt. Dit is reeds naar voren gebracht in het fiscaal manifest van 10 juni 2004. Dit manifest heeft de volgende aanbevelingen voor verbetering gesignaleerd:

- Zorg dat er meer helderheid komt over het proces voor het verkrijgen van een ruling.
- Zorg dat er meer helderheid komt over procedures van het douanebeleid en geef meer bekendheid aan de investeringsinspecteur. Vanaf april 2004 is het mogelijk om de files in te zien bij het overleg van de kennisgroepen.
- Zorg dat BTW-identificatienummers sneller – binnen een maand – worden afgegeven, creëer één loket voor buitenlandse ondernemers en vereenvoudig het fiscale vertegenwoordigerschap en de zekerheidstellingen

In overleg met het Ministerie van Financiën zijn stappen gezet om de aanbevelingen uit het manifest te onderzoeken en te vertalen in verbetering van de huidige situatie. Als aanvulling op de uitkomst van het eerdere fiscale manifest, zouden de volgende mogelijkheden kunnen worden uitgewerkt:

- Meer flexibiliteit in de invulling en uitvoering van wetten binnen het raamwerk van de Europese regelgeving. Dit is belangrijk voor zowel het binnenhalen van nieuwe bedrijven als het behouden van bestaande bedrijven. Bedrijven blijken in de praktijk behoefte te hebben aan gedegen ondersteuning en uitleg van de (veelheid van) regels. Ze stellen bovendien dat de fiscus niet welwillend is om naar oplossingen te zoeken. Voor buitenlandse ondernemers kost de aanvraag van de invoervergunning voor BTW relatief veel geld.
- Creëren van een centraal aanspreekpunt voor pan-Europese logistiek ter vergemakkelijking van het opzetten van een logistieke operatie. Het bedrijfsleven ziet graag dat de fiscale regelgeving meer Europees wordt.
- Mogelijkheid om te onderhandelen over gevraagde bankgaranties, met duidelijke voorwaarden om voor verlaging in aanmerking te komen.
- Innovatie in nieuwe regelingen die wel in omliggende landen aanwezig zijn. Voorbeelden daarvan zijn
 - a) De optie voor maandaangifte voor buitenlandse ondernemingen in plaats van kwartaalaangiften ter optimalisering van cash flow.
 - b) Versnelde teruggaaf van BTW voor reguliere exporteurs of zelfs de optie om BTW-vrij aan te kopen ter vermindering van financiële kosten uit BTW-financiering, zoals bijvoorbeeld geldt in Frankrijk, Italië en Ierland.
 - c) De optie voor wel of niet toepassen van binnenlandse verleggingsregeling (artikel 12(3) wet OB) zoals in Zweden en Finland.
 - d) Uitbreiding BTW-entrepot voor meer dan bulkgoederen, zoals in Spanje en Italië.



- e) Mogelijkheid tot verrekenen BTW met groepsvennootschappen of andere heffingen.
- f) Vrijheid in aangiftetijdvakken.

Douane flexibel

Een van de geïnterviewde bedrijven voert via meerdere landen goederen in. Het bedrijf constateert veel regionale verschillen in behandeling. Het oordeel over de Nederlandse douane is goed: over het algemeen is de douane in Nederland flexibeler dan autoriteiten in andere landen. Tegelijkertijd constateert het bedrijf dat de voorsprong kleiner wordt door de invoering van kennisgroepen. Het bedrijf constateert ook dat de Nederlandse BTW-inspecteur te weinig begrip heeft voor het bedrijfsleven.

Toekenning aanvraag bonded warehouse laat lang op zich wachten

Een bonded warehouse is een opslagplaats die is erkend door de douaneautoriteiten en onderworpen aan hun toezicht. Zolang goederen hierin worden opgeslagen, zijn geen invoerrechten, heffingen van gelijke werking, accijnzen en BTW verschuldigd. De belastingen zijn slechts verschuldigd wanneer de uitslag van de goederen plaatsvindt.

Een van de bedrijven heeft zes maanden gewacht op de aanvraag voor een bonded warehouse. In België gaat dit aanmerkelijk sneller, omdat de controle niet vooraf maar achteraf wordt gedaan. Het oordeel over de douane in Nederland heeft twee kanten: de technische mensen zijn flexibel en professioneler dan in andere landen. De operationele mensen worden echter als minder goed ervaren.

Stimuleer initiatieven om de totale kosten per product afgeleverd bij de klant in de markt te verlagen

De mogelijkheden hiertoe liggen op het gebied van technologie (informatisering, automatisering en mechanisering), maar vooral ook in het herontwerpen van processen door de hele keten heen. Goede voorbeelden zijn te vinden in de bundeling van activiteiten als transport. Dergelijke initiatieven komen vaak pas van de grond na een duwtje in de rug in de vorm van haalbaarheidsstudies.

Kennisontwikkelingsprogramma's als Transumo zouden vooral ook naar die projecten moeten kijken die helpen in Europees verband verbeteringen te realiseren.

Blijf werken aan het verbeteren van het imago van Nederland

Nederland staat over het algemeen goed bekend in het buitenland. Buitenlandse ondernemers die (voor het eerst) naar Nederland komen, ontmoeten vele 'ambassadeurs' of maken situaties mee die invloed hebben op de beeldvorming over Nederland. Denk daarbij bijvoorbeeld aan de ontvangst op Schiphol, de taxichauffeurs, de logistiek dienstverleners, instanties van de overheid, het gevoel van veiligheid op treinstations en de respons op diefstallen. Veelal zijn betrokkenen in Nederland zich niet bewust van de impact die zij hebben op buitenlandse ondernemers. Alhoewel beslissingen over vestigingen nooit alleen op de factor imago



zullen worden gemaakt, heeft het natuurlijk wel een grote invloed. Zeker als de verschillen met mogelijkheden buiten Nederland gering zijn.

Nederland serviceland

Een buitenlandse onderneming, gevestigd op Schiphol Rijk, geeft aan dat vele van haar buitenlandse bezoekers die via Schiphol Nederland binnenkomen, zich niet echt welkom voelen. "Je hoeft op Schiphol niet veel moeite te doen om bij een onbeschofte taxichauffeur in de auto te stappen die rookt, die de radio hard aan heeft en je met het raam open naar Schiphol Rijk brengt voor een ritprijs van € 60,-".

NDL zal een aantal uit dit onderzoek verkregen signalen doorspelen aan instanties die hierbij direct betrokken zijn en hen aansporen maatregelen te nemen voor verbetering.