

Veertigduizend vierkante meter magazijn op maat

DSV schakelt vastgoedmakelaar in voor bouw nieuw dc



Slimme ondernemingen beperken zich tot zaken waar zij goed in zijn. Dat geldt ook voor multinational DSV. Het winstgevend aanbieden van logistieke oplossingen hangt mede af van het gereedschap waarmee men dat doet. Een distributiecentrum is zo'n benodigdheid. Het moet aan talloze vereisten voldoen en daarom lijkt zelf bouwen verstandig. Maar is dat zo? DSV nam een specialist in de arm die de complete nieuwbouw van een site in Venlo voor zijn rekening neemt.

Door Kees Crone

Zoals bekend werd logistiek dienstverlener Frans Maas, met hoofdvestiging in Venlo, ongeveer één jaar geleden overgenomen door het Deense DFDS. Na enig gesteggel over de nieuwe naam staat op de verschillende gevels van distributiecentra nu DSV. De organisatie zet per jaar 4,4 miljard euro om, heeft 372 vestigingen waarvan 21 in ons land. De organisatie beschikt in Europa over 1,75 miljoen vierkante meter opslagruimte. Van daaruit geschiedt – naast opslag en value added logistics – fijnmazige distributie. Het concern biedt daarnaast ook diensten op het

vlak van koelen, luchtvracht, groupage, containervervoer en -afhandeling en FTL/contractvervoer.

DSV telt volgens Rien van den Heuvel, director Logistics Operations, drie poten, te weten: DSV Road, DSV Air and Sea en DSV Solutions. 'In Horst, tussen Venray en Venlo, en in Venlo beschikken we over respectievelijk 11.000 en 21.000 vierkante meter warehousing. Aardig wat, zou je zeggen, om onder andere onze klanten op het gebied van hightech productie en een Japanse fabrikant van lagersystemen van dienst te kunnen zijn. Toch dwongen effi-

ciëntere dienstverlening, omzetgroei en nieuwe klanten ons na te denken over de bouw van een nieuw distributiecentrum.' Verspreid opereren – de twee dc's liggen geografisch negen kilometer van elkaar – is slechts één nadeel, verklaart hij. Vooral de ruimten om waarde aan high tech-producten toe te voegen, zijn op beide locaties onvoldoende toegerust.

De juiste architect

Ongeveer één jaar geleden startte Van den Heuvel met het opstellen van een pakket van eisen voor de bouw van een site



ter grootte van 40.000 m². Gedurende dat voorbereidingstraject sprak hij met tal van partijen en passeerden vele opties de revue. Zo overlegde hij met projectontwikkelaars, gemeenten, financieringsinstellingen over onder andere leaseconstructies en aannemers. Als oud-medewerker van Frans Maas kende Van den Heuvel diverse criteria bij het ontwikkelen van nieuwe warehouses. 'Je hebt altijd de keuze tussen iets zelf doen of uitbesteden. Het blijft een kwestie van afwegen. De hoogte van de rente, de markt voor dit soort bedrijfspanden en andere macro-economische gegevens, evenals lokale ontwikkelingen spelen daarbij een grote rol. Al bestaande panden huren en verbouwen is eveneens een optie.'

Maar aan alle oplossingen kleefden bezwaren, zo maakt hij duidelijk. De schaalgrootte die DSV voor ogen staat, maar ook het antwoord op specifieke problemen, maakten dat men voor een derde,

vergaande optie koos. Hij legde contact met enkele organisaties die op warehousegebied geïntegreerde totaaloplossingen aanbieden. Uiteindelijk ging men in zee met Eurinpro. Deze organisatie maakt deel uit van de internationaal opererende Macquarie Goodman Group. In het Australische Sydney is deze *business real estate*-onderneming aan de beurs genoteerd. Wereldwijd legt men zich geheel toe op het realiseren en leasen van logistiek, industrieel en zakelijk onroerend goed, als kantoorparken en winkelcentra. Countrymanager Ruud Weijmans is eindverantwoordelijk voor Eurinpro's activiteiten in Nederland. Weijmans: 'Ons motto is, doe waar je goed in bent. DSV's core business is logistieke dienstverlening. Wij, op onze beurt, hebben know-how en veel ervaring op het terrein van financieren, bouwen, inrichten, verhuren of leasen van warehouses.'

Hij benadrukt dat zijn organisatie totaal-

oplossingen biedt en daarbij voor de klant als enig aanspreekpunt fungeert. 'Wij faciliteren alles, van begin tot einde, wat met logistiek onroerend goed van doen heeft. Wij analyseren het probleem, adviseren, kopen grond aan, voeren onderhandelingen met een gemeente, en ontwikkelen het project. We financieren het geheel en zorgen ervoor, dat de juiste architect en de goede aannemer aan de slag gaan. Na oplevering van het gebouw regelen we zonodig de beveiliging of nemen het beheer van het pand op ons.' DSV verwacht door het inschakelen van Eurinpro aanzienlijk te kunnen besparen op de jaarlijkse exploitatiekosten.

Wensenlijst

Eurinpro levert na een voortraject gebouwen *turnkey* op, volledig gebruiksklaar dus. Volgens Weijmans liggen ideale locaties niet altijd voor het oprapen. Alle mogelijke opties worden dan methodisch >

► Van den Heuvel: 'Op basis van de expertise van Eurinpro ziet de blauwdruk van ons nieuwe pand er nu heel anders uit'



Foto: Thomas Fasting

Rien van den Heuvel (links), director Logistics Operations DSV, en Ruud Weijmans, countrymanager Eurinpro.

onderzocht. Een locatie moet immers perfect aansluiten op wat een logistiek dienstverlener voor ogen staat. Bij alle mogelijkheden worden de fiscale, financiële, juridische en marktaspecten tegen het licht gehouden. Eigen adviseurs dragen hierbij oplossingen aan die voor alle partijen interessant zijn. Heel open zegt Weijmans daarover: 'Een nog te realiseren pand moet straks ook, als de eerste huurder verkast naar een ander gebouw, goed te verhuren zijn.' Hij voegt eraan toe: 'Elke logistieke operatie heeft haar eigen specificaties. Als je daar goed op inspeelt, drukt dat de operationele kosten van de opdrachtgever aanzienlijk.'

Van den Heuvel valt hem bij. 'We hebben met Eurinpro een behoorlijke slag gemaakt. Wij wilden aanvankelijk een langgerekt pand. Op basis van hun expertise ziet de blauwdruk er nu heel anders uit. Het gebouw wordt vierkant met aan weerszijden laadperrons.' Bij de nieuwe indeling wordt meer recht gedaan aan de wensen van DSV met betrekking tot specifieke activiteiten, die voor klanten worden verricht. Zo dienen bepaalde vloeren antistatisch te zijn. Het vierkante gebouw wordt in vier blokken van 10.000 m² opgedeeld. Bovendien kan het bouwwerk in de toekomst makkelijk met 20.000 m² worden uitgebreid. De benodigde grond daarvoor is al verworven.

Van den Heuvel, en later ook Weijmans, stopten veel energie in het opstellen van een wensenlijst voor de spiksplinternieuwe site, inclusief de benodigde infrastructuur. Van den Heuvel: 'De omvang van het gebouw, het aantal medewerkers, enzovoort, bepalen bijvoorbeeld hoeveel parkeerplaatsen je moet aanleggen en de grootte van de kantinevoorzieningen. Uiteraard zijn de processen, die wij voor de diverse klanten gaan uitvoeren van doorslaggevend belang voor de gewenste situatie. Met het nieuwe gebouw moet productiviteit gehaald kunnen worden. Op sommige plekken moet meer krachtstroom worden aangelegd. Vanwege dezelfde VAL-activiteiten dienen vloeren daar zwaarder te worden uitgevoerd.' Weijmans: 'Wij denken aan voldoende manoeuvreerruimte voor de vrachtauto's, één enkele toegang tot de loading docks en nog veel meer. Je behoedt een klant voor zeperds.'

Langdurig verliefd

Beiden willen niets zeggen over de prijs die met het totale project is gemoeid. Van den Heuvel zegt dat het bedrag voor een groot deel wordt bepaald door de gewenste specificaties. Weijmans spreekt – eufemistisch – over het voor alle partijen zoeken naar een *break-even point*. Weijmans: 'Uiteindelijk vind je elkaar ergens.' Hij realiseert zich hierbij, dat een tevreden klant in

de toekomst nieuwe, soortgelijke opdrachten te vergeven heeft. DSV doet momenteel voor het eerst zaken met Eurinpro. Van den Heuvel: 'Een gebouw is voor ons een tool. Wij willen er op jaarbasis niet te veel geld aan spenderen. Al met al is dit toch een testcase.' Weijmans, lachend: 'Als dit in maart 2008 op te leveren project goed uitpakt, worden we langdurig verliefd op elkaar.' Weijmans put zich uit in de beschrijvingen van projecten die eerder in Nederland werden gerealiseerd. Zo bouwde zijn bedrijf onder andere voor DHL in Tiel en voor Christian Salvesen in Amsterdam nieuwe, ultramoderne distributiecentra.

Eén aanspreekpunt

Van den Heuvel is, samen met het verkoopteam van DSV, constant bezig nieuwe klanten te werven. Dat leidt – gedurende de rit – soms tot veranderingen in het eisenpakket. Van den Heuvel: 'De markt is voortdurend in ontwikkeling. Mensen verlangen een toegevoegde waarde die alleen kan worden gerealiseerd als het gebouw daartoe wordt aangepast. Dat voortschrijdende inzicht ten aanzien van luchtbehandeling, méér elektra op een bepaalde plek, en vul maar in, maakt regelmatig overleg met de projectontwikkelaar noodzakelijk.' Weijmans: 'Wij maken vastgoed flexibel. Wij zijn voor de klant een *single point of contact* en spelen als enig aanspreekpunt – ook gedurende de realisatie van het project – in op de behoeften van een klant. Onze wil tot meedenken onderscheidde ons ten opzichte van andere aanbieders op dit terrein. Daarom gunde DSV ons deze ontwikkelopdracht.' Van den Heuvel: 'Het is allemaal minder simpel dan het klinkt. De kwaliteit zit in de voorbereiding. Het programma van eisen moet op orde zijn, anders vergelijk je appels met peren. Er komen steeds meer partijen als Eurinpro op de markt. Alleen al om die reden stootte Frans Maas indertijd zijn eigen bouw bureau af. Zo hebben wij sinds acht jaar ook geen eigen chauffeurs meer in dienst. Schoenmaker blijf bij je leest, is onze filosofie. In het bedenken van logistieke oplossingen voor onze afnemers zijn we perfect.' <<