

‘WDP is meer

De kleine grijze muis van de sector. Die woorden gebruikt Joost Uwents voor de positie die logistiek vastgoed altijd had in de hoofden van investeerders. Maar de bestuursvoorzitter van WDP, een van de grootste Europese spelers in dit deel van de vastgoedmarkt, heeft de afgelopen jaren een kentering gezien. **Voor bedrijven zijn opslag en distributie een manier geworden om zich te onderscheiden van de concurrentie.** Hoe en waar zij dit regelen, heeft daarom de aandacht gekregen in de bestuurskamers en daarmee die van investeerders.

Het van oorsprong Belgische WDP houdt zich al meer dan veertig jaar mee bezig. Sinds eind vorige eeuw met een beursnotering in Brussel, sinds 2015 met een tweede notering aan de Amsterdamse beurs waar vorig jaar zelfs een plek in de Midkap werd veroverd. In vier decennia is het vastgoedbezit gegroeid tot ruim 3 miljoen vierkante meter aan vloeroppervlak, in 2016 goed voor 132 miljoen euro aan huurinkomsten.

De aandeelhouders zijn meegegroeid. De winst per aandeel is sinds het begin van de eeuw verdrievoudigd en de dividenduitkering stijgt gestaag. Onder Nederlandse beleggers is het bedrijf toch nog een grote onbekende. Bestuursvoorzitter Uwents introduceert WDP in een interview met *Effect*.

1 Kunt u kort vertellen wat WDP voor bedrijf is?
“Wij zijn dé specialist in de ontwikkeling en verhuur van logistiek en industrieel vastgoed. Dat doen we in de Benelux, waar we de marktleider zijn, en een beetje in Frankrijk en Roemenië. We zitten vooral in de Benelux omdat wij denken dat de halve cirkel achter de havens van

‘DE HALVE CIRKEL ACHTER DE HAVENS VAN ANTWERPEN EN ROTTERDAM IS VOOR LOGISTIEK EEN VAN MOOISTE PLEKKEN VAN EUROPA’

Antwerpen en Rotterdam voor logistiek een van mooiste plekken van Europa is. Hier willen we heel diep de markt in gaan om zowel voor onze klanten als onze aandeelhouders waarde te creëren.”

2 Hoe kunt u als verhuurder extra waarde toevoegen voor huurders?
“Wij proberen eerder een toeleverancier te zijn dan een verhuurder. We willen alles doen dat met gebouwen te maken heeft. Daarom hebben we het ook over klanten en niet over huurders. We zien onze klanten als onze partners. Het betekent dat we zo flexibel mogelijk met ze meedenken. Als een klant bijvoorbeeld wil kunnen uitbreiden, kunnen wij daar alvast op inspelen door grond bij te kopen. Als een klant snel ruimte nodig heeft, is er altijd wel een andere klant die ruimte over heeft.”

3 Betekent dit dat u ook lange relaties heeft met uw klanten?
“Ja. Wij hebben klanten waarmee wij al meer dan dertig jaar een relatie hebben. We hebben ook heel veel klanten waar wij meer dan één ding mee doen. De top twintig is goed voor de helft van de huurinkomsten.”



4 Er wordt flink geïnvesteerd in magazijnen en distributiegebouwen. Waar komt dat door?
“Tot een paar jaar geleden draaide voor bedrijven alles om productie en verkoop. Daartussen moesten goederen opgeslagen worden, maar dat moest zo goedkoop en efficiënt mogelijk gebeuren. Het was voor bedrijven niet mogelijk om daarmee het