

# dan bakstenen'



Foto: Fotobureau Dijkstra

verschil te maken. Daardoor waren wij in de vastgoedmarkt jarenlang de kleine grijze muis. Dat is nu totaal anders. Het magazijn en de distributieketen zijn volledig afhankelijk geworden van de wensen van de consument die alles zo snel mogelijk in huis wil hebben. Dat is een fundamentele verandering. Het heeft ervoor gezorgd dat bedrijven met hun logistiek het

verschil kunnen maken. Daarom is men ook bereid er veel meer in te investeren."

**5** Gaat het dan vooral om de opkomst van online winkelen?  
"Iedereen kijkt daar inderdaad naar, maar het speelt in veel meer sectoren. Een voorbeeld is de AGF, aardappelen, groente en fruit. De consument wil

alles stuk voor stuk en eetklaar kunnen kopen. Hij wil niet meer iets kopen dat nog een week moet rijpen. Om dat voor elkaar te krijgen, zijn niet zoveel investeringen in de supermarkt nodig, maar wel in de keten daarachter. Een ander voorbeeld zijn gevaarlijke goederen. Door wetgeving wordt de opslag daarvan beperkt tot steeds kleinere locaties. Voor farmaciegoederen geldt ook dat de wetgeving steeds strenger wordt. Zo zijn er verschillende drijvende krachten die ervoor zorgen dat alle seinen op groen staan voor logistiek vastgoed."

**6** Lopen consumenten in Nederland en België voorop?  
"Nee, al loopt Nederland wel voorop in e-commerce. De Benelux kan door de goede infrastructuur en de goede verbindingen met een groot achterland wel meer profiteren van logistiek dan anderen. Maar de wens om alles sneller te willen ontvangen is een algemene Europese trend. In elk bedrijf is logistiek nu belangrijker dan tien jaar geleden."

**7** Waarom richt u zich vooral op de Benelux als dit in heel Europa speelt?  
"Wij zijn begonnen op de as Antwerpen-Brussel. We hebben vrij snel naar boven en beneden uitgebreid, naar Breda en Rijsel. Op een gegeven moment zagen we dat er in de rest van Nederland veel mogelijkheden waren en zijn we daar volop voor gegaan. Ooit komt de dag dat we verder moeten gaan, maar we zijn met een marktaandeel van minder dan 10 procent de grootste in een zeer gefragmenteerde markt. We hebben hier nog zo veel te doen en we kunnen onze klanten nog dagelijks helpen. Waarom zouden