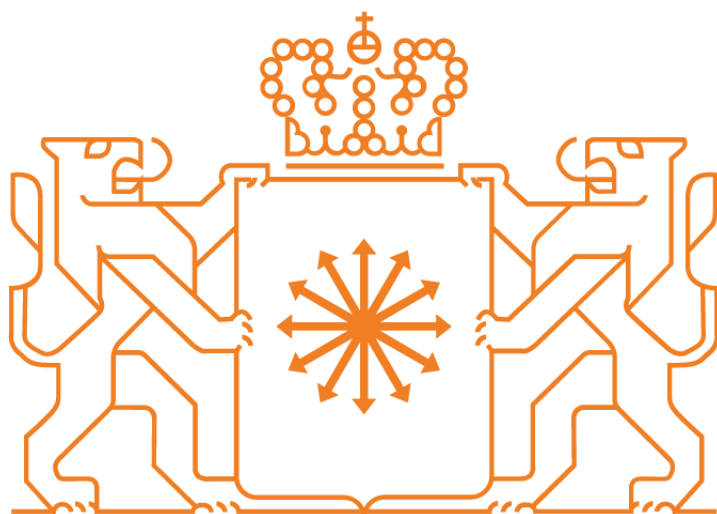


NDL Jaarplan en begroting 2024



**Nederland
Distributie
Land**

Terugblik en vooruitblik

Het zijn niet de makkelijkste tijden voor de logistieke sector. Volumes en prijzen staan onder druk door een afname van de vraag, als gevolg van economische onzekerheid en geopolitieke spanningen. Het einde lijkt nog niet direct in zicht. In Nederland blijft nut en noodzaak van de logistieke sector ter discussie staan. Blijkbaar slagen we er met elkaar nog steeds niet in om voldoende duidelijk te maken dat logistiek de bloedsomloop van de samenleving is en hiermee aan de basis staat van welvaart en welzijn in Nederland.

Vanwege bovengenoemde onzekerheden en een aanpassing van de nationale acquisitiestrategie, zien we in 2023 dan ook minder nieuwe projecten en landingen dan de afgelopen paar jaar. Toen zagen we juist een piek vanwege het grote aantal bedrijven uit de UK die door de Brexit een deel van hun voorraad naar het vasteland van Europa hebben verplaatst. Op het gebied van exportbevordering zijn een aantal flinke stappen gezet. De proposities zijn aangescherpt, het netwerk is verder uitgebreid en er is interesse vanuit het buitenland voor Nederlandse logistieke kennis en producten. De deelname aan fysieke evenementen die NDL organiseert, is weer aan het aantrekken. Vanwege de pandemie heeft de organisatie van evenementen een tijd stilgelegen en het duurde even voordat het bezoek aan events weer bij iedereen op de radar stond en in de agenda's werd opgenomen. Ook komt er weer meer belangstelling om deel te nemen aan ledenreizen, al zijn er ook nog de nodige initiatieven vanuit NDL waar de leden onvoldoende in geïnteresseerd zijn.

De organisatie van NDL heeft een drietal personeelwisselingen gekend, maar structuur en taakverdeling is afgelopen jaar gelijk gebleven. Samen met het bestuur heeft de directie geprobeerd om voor komende jaren financiering vanuit de overheid te garanderen. Dat is vooralsnog niet gelukt.

De mondiale vooruitzichten voor 2024 zijn onzeker. Er is voorlopig nog geen oplossing in zicht voor de conflicten in Oekraïne en Gaza. In de Verenigde Staten vinden komend jaar presidentsverkiezingen plaats die een grote impact kunnen hebben op de wereldeconomie. In eigen land moet een nieuwe regering worden gevormd. Allemaal onzekerheden waarbij het bedrijfsleven een afwachtende houding zal aannemen ten aanzien van nieuwe investeringen.

NDL zal komend jaar flink aan de slag gaan met de ontwikkeling van nieuwe netwerken, om zowel de kwaliteit als de kwantiteit van nieuwe investeringsprojecten op peil te houden. Focus ligt op het aantrekken van projecten met zoveel mogelijk toegevoegde waarde, maar ook andere projecten die zich aandienen zal NDL oppakken en matchen met onze leden. Op het gebied van exportbevordering zullen binnenkomende verzoeken ook zo goed mogelijk linken aan ons netwerk van leden. Innovatie en duurzaamheid blijven belangrijke pilaren van onze dienstverlening, zowel bij acquisitie als bij het organiseren van evenementen en ledenreizen. Ook bij het zoeken naar nieuwe leden trachten we innovatieve en duurzame leveranciers in ons netwerk te betrekken.

Betrokkenheid van de overheid geeft niet alleen wat meer financiële ruimte, maar is ook belangrijk voor de positionering van NDL. Daarom blijven we inzetten op een versterkte relatie met de overheid, waarbij we overigens ook scenario's klaar hebben liggen om het zonder die

steun te doen. We zijn ervan overtuigd dat NDL relevant blijft voor de Nederlandse logistieke sector en een bijdrage levert aan versterking van het logistieke ecosysteem in Nederland.

Samenvatting kwantitatieve targets

	Target 2024	Schatting 2023
Missies	> 6	7
<ul style="list-style-type: none"> • waarvan ledenreizen 	> 1	2
Nieuwe investeringsprojecten	> 300	275-325
<ul style="list-style-type: none"> • waarvan high value 	> 75	70-80
Landingen	> 75	55-75
<ul style="list-style-type: none"> • waarvan high value • waarvan innovatief/duurzaam bedrijf 	> 20 > 2	15-20 0-2
Targetbedrijven innovatie/duurzaamheid	> 10	20
Nieuwe leden	> 35	21-25
<ul style="list-style-type: none"> • waarvan innovatief/duurzaam 	> 10	5-8
Bedrijfsbezoeken	> 120	> 120
<ul style="list-style-type: none"> • waarvan strategische accounts (IR) 	> 8	
Evenementen	> 10	15-17
<ul style="list-style-type: none"> • met focus op innovatie/duurzaamheid 	> 5	6
Webinars/seminars buitenlandse verladers	> 5	2
Nieuwsbrieven	> 8	11
LinkedIn posts	> 75	85-100

Doelstelling, aanpak, inspanningen

Doelstelling

NDL heeft voor 2024 dezelfde doelstellingen als voorgaande jaren:

- Het aantrekken van economische activiteiten vanuit het buitenland op het gebied van logistiek in brede zin, door promotie, acquisitie (inbound) en exportbevordering (outbound);
- Het leveren van een bijdrage aan de versterking van het Nederlandse logistieke ecosysteem

Met deze doelstellingen wordt een drietal doelgroepen bediend: leden, buitenlandse partijen en strategische partners. De dienstverlening aan leden bestaat uit lead generation, netwerken verbinden en kennis delen. De dienstverlening aan buitenlandse partijen bestaat uit adviseren, matchmaking en klankborden. Dienstverlening aan partners bestaat uit het aanbieden van logistieke kennis en netwerken. Al deze activiteiten zijn gericht op ofwel het aantrekken van business ofwel het versterken van de logistieke sector, vaak een combinatie van beide.

Kwantitatieve targets

In de vertaalslag van de doelstelling naar concrete targets is de NDL strategie 2020-2025 leidend, met een sterke focus op innovatie en verduurzaming in de logistieke sector. Bij de targets voor acquisitie is de Invest in Holland strategie 2020-2025 meegenomen, met de nadruk op het aantrekken van investeringen met een hoge waarde voor Nederland.

Voor promotie-activiteiten is de volgende target opgenomen:

- minimaal 6 missies, waarvan minimaal 1 ledenreis.

Nu er weer zonder restricties gereisd kan worden, is het de intentie om naar ieder focusland minimaal eenmaal een missie te organiseren om lokale netwerken te informeren en uit te bouwen. Dit komt overeen met de target voor 2023.

NDL zet in op de organisatie van minimaal één ledenreis. Er zal voor meerdere opties worden onderzocht of er voldoende belangstelling is. Ten opzichte van dit jaar is de target naar beneden bijgesteld, omdat de belangstelling voor een aantal initiatieven beperkt was.

Voor acquisitie zijn drie targets opgenomen:

- minimaal 300 nieuwe investeringsprojecten, waarvan minimaal 75 met hoge waarde;
- minimaal 75 landingen, waarvan minimaal 20 met een hoge waarde en minimaal 2 innovatieve/duurzame toeleveranciers;
- minimaal 10 buitenlandse innovatieve/duurzame targetbedrijven geïdentificeerd.

De targets voor het aantal nieuwe investeringsprojecten en het aantal landingen zijn iets verlaagd ten opzichte van vorig jaar. Economische onzekerheid en geopolitieke spanningen leiden tot een afwachtende houding van investeerders, die naar verwachting ook volgend jaar nog zal aanhouden. Het aandeel projecten met een hoge toegevoegde waarde is aangepast op basis van onze ervaring in dit jaar.

Net als dit jaar gaan we ook in 2024 actief op zoek naar interessante buitenlandse innovatieve/duurzame toeleveranciers aan de logistieke sector met als doel hen te interesseren voor een vestiging in Nederland. De target is wederom op minimaal 10 bedrijven vastgesteld.

Voor exportbevordering neemt NDL geen kwantitatieve targets opgenomen. Een nadere toelichting over de activiteiten op het gebied van exportbevordering staat hieronder beschreven bij de aanpak exportbevordering.

Voor versterking van het logistieke ecosysteem zijn de volgende targets vastgesteld:

- minimaal 35 nieuwe leden, waarvan minimaal 10 innovatieve/duurzame toeleveranciers;
- minimaal 120 ledenbezoeken, waarvan minimaal 8 strategische accounts in kader IR;
- minimaal 10 events, waarvan minimaal 5 met een focus op innovatie of duurzaamheid;
- minimaal 5 webinars/seminars voor buitenlandse verladers;
- minimaal 8 nieuwsbrieven;
- minimaal 75 LinkedIn posts.

Er is in 2023 een targetlijst van potentiële leden opgesteld die vanaf de tweede helft van dit jaar actief worden benaderd. De nieuwe Nederlandse website die in 2024 wordt opgeleverd, heeft een focus op het aantrekken van nieuwe leden. Hier worden een aantal online campagnes op ingezet. De target voor komend jaar is dan ook iets verhoogd ten opzichte van dit jaar.

Om goed aan te blijven sluiten op de wensen en ontwikkelingen bij de leden plannen we ieder jaar een flink aantal ledenbezoeken in, dat zal ook in 2024 weer het geval zijn. In het kader van het Investor Relations programma, dat NDL in opdracht van de NFIA uitvoert, zullen in ieder geval een achttal gesprekken plaatsvinden over het vestigingsklimaat in Nederland met minimaal 8 grotere internationale logistieke bedrijven, die door NFIA als 'strategisch' zijn aangemerkt.

Om leden onderling met elkaar te verbinden organiseren we in 2024 opnieuw een groot aantal events in Nederland. Om buitenlandse verladers te informeren over de logistieke kansen die Nederland biedt, organiseert NDL ook verschillende webinars of seminars. Ten opzichte van dit jaar komt iets meer nadruk te liggen op de events voor buitenlandse partijen, omdat we merken dat de contacten met de buitenlandse netwerken geïntensiveerd moeten worden om nieuwe investeringsprojecten aan te trekken.

Niet alleen tijdens events delen we kennis en informatie, dit gebeurt ook via nieuwsbrieven en posts op LinkedIn. Via nieuwsbrieven blijven leden en buitenlandse partijen op de hoogte van de activiteiten van NDL en via LinkedIn wordt op specifieke acties ingegaan. Hier gaan we in 2024 volop mee door.

Aanpak

Bij het aantrekken van logistieke investeringsprojecten wordt in lijn met de strategie van het Invest in Holland netwerk (onze strategische partners, bestaande uit de NFIA en de regionale ontwikkelingsbedrijven) en in lijn met de NDL strategie 2020-2025, de nadruk gelegd op het aantrekken van projecten met een hoge toegevoegde waarde. Voor logistiek betekent dit dat er een focus ligt op investeringsprojecten:

1. met veel VAL/VAS activiteiten;

2. uit prioriteitssectoren in Nederland (agrifood, chemicals, life sciences & health, high tech systems & materials, energy en ICT);
3. van innovatieve en duurzame toeleveranciers aan de logistieke industrie.

Dat betekent niet dat NDL logistieke investeringsprojecten waar geen focus op ligt niet meer oppakt, maar zowel bij de promotie-activiteiten als bij de follow-up van deze projecten zal er wel minder tijd aan worden besteed. Concreet betekent dit dat NDL in haar promotie de nadruk legt op de added value die Nederland aan supply chains biedt en nieuwe netwerken ontwikkelt in de prioriteitssectoren. NDL besteedt beperkte tijd aan projecten met een lage waarde en organiseert geen Fact Finding Trips voor deze projecten.

Voor het identificeren van nieuwe investeringsprojecten zet NDL vooral in op het onderhouden en ontwikkelen van lokale netwerken in het buitenland. Dat is en blijft de belangrijkste bron voor nieuwe investeringsprojecten. Het aantal nieuwe projecten dat van de NFIA afkomstig is, is de afgelopen jaren significant afgenomen, daarom is de ontwikkeling van nieuwe netwerken, en dan met name in de prioriteitssectoren extra belangrijk geworden.

Een andere belangrijke bron voor het identificeren van nieuwe investeringsprojecten is de online marketing. NDL is nu bezig met de ontwikkeling van een nieuwe website die er op is ingericht om met behulp van SEO meer potentiële leads aan te trekken. Hiermee verwachten wij een hogere conversie te realiseren dan met de huidige website. De website moet eind Q1 gereed zijn. Met behulp van SEA zullen gerichte campagnes worden opgezet rondom bepaalde events of missies in het buitenland om ook op deze wijze meer potentiële leads aan te trekken.

Voor het identificeren van buitenlandse innovatieve en duurzame toeleveranciers aan de logistieke industrie doen we ook gerichte research. We benaderen deze bedrijven met een op maat gesneden propositie. Specifiek voor het identificeren van bedrijven op het gebied van robotica werkt NDL nauw samen met het Invest in Holland netwerk, omdat ook de regionale partners dit soort bedrijven graag in hun ecosysteem willen incorporeren.

Het onderhouden en ontwikkelen van netwerken en de inzet van online campagnes gaat met name plaatsvinden in landen waar de kans op het succesvol identificeren van nieuwe investeringsprojecten het grootst is. NDL zal zich daarom met name richten op het actief identificeren van projecten in USA, Canada, UK, China, Zuid-Korea, Japan en Singapore. Dat betekent niet dat projecten uit andere landen niet zullen worden opgepakt, er zullen alleen door NDL niet actief netwerken ontwikkeld worden of campagnes worden uitgerold.

Deze landen zijn dezelfde focuslanden als in 2023 op één wijziging na. Australië is van de lijst gehaald, omdat er na de hausse aan projecten rond de Brexit een sterke terugval van het aantal nieuwe projecten was te zien. Ook in Japan was zo'n sterke terugval te zien, maar dat heeft waarschijnlijk meer te maken met de trage opstart na de corona-pandemie en het beperkte aantal leads vanuit de NFIA in de omschakeling van volume naar value. De potentie blijft in Japan zeker aanwezig. Er is ook nog een keer kritisch naar China gekeken vanwege de geopolitieke spanning en omdat er dit jaar vrijwel geen interesse was vanuit de leden om mee te gaan op ledenreis naar China. Uiteindelijk is de conclusie getrokken dat NDL de vele kansen die de op één na grootste economie in de wereld heeft niet kan en mag laten liggen.

Zowel de missies als ledenreizen van NDL gaan plaatsvinden in deze focuslanden. Voor de ledenreizen wordt al op dit moment de interesse gepeild voor deelname aan Manifest in Las Vegas (USA), een beurs met veel innovatieve toeleveranciers. Ook kijken we of er in 2024 wel voldoende belangstelling is voor deelname aan de China International Logistics Fair in Shenzhen (China). Als zich in focuslanden nog andere kansen voordoen, zal ook hiervoor de interesse worden gepeild.

In het kader van exportbevordering is de afgelopen twee jaar de focus gelegd op een drietal thema/markt combinaties:

1. agrologistiek in de ASEAN-5 landen;
2. multimodale knooppunten en corridors in het Europese achterland;
3. CO2 neutrale supply chains in het Europese achterland en in de US.

Voor deze thema's zijn proposities ontwikkeld en zijn Nederlandse bedrijven geïdentificeerd en betrokken die kennis en producten aanbieden. Tevens zijn de eerste contacten gelegd in de betreffende doelmarkten.

Helaas is er met ingang van komend jaar vooralsnog geen externe financiering voor de exportbevordering meer beschikbaar om binnen NDL iemand dedicated en pro-actief in te zetten op vervolgactiviteiten. Gelet op de tractie die er in 2023 is geweest, zowel aan Nederlandse kant als in het buitenland, zou het zonde zijn om dit volledig terzijde te schuiven. Daarom kiezen we ervoor om als NDL reactief een rol te blijven spelen op het gebied van exportbevordering. Mochten er vragen vanuit het buitenland of vanuit onze leden binnenkomen, dan probeert NDL haar rol als matchmaker in te vullen. Ondertussen staan we open om eventuele gerichte opdrachten uit te voeren als hiervoor financiering beschikbaar komt.

De leden van NDL vertegenwoordigen de volledige verscheidenheid van het Nederlandse logistieke ecosysteem. Door tussen al die leden verbindingen te leggen, levert NDL een belangrijke bijdrage aan het logistieke vestigingsklimaat.

Om die verscheidenheid te waarborgen, zoeken we bij de werving van nieuwe leden gericht naar partijen die een goede aanvulling zijn op het huidige ledenbestand. In aansluiting op de strategie 2020-2025 wordt daarbij een belangrijke plek ingeruimd voor innovatieve en duurzame toeleveranciers aan de logistieke sector. Naast het actief benaderen van partijen die op deze longlist staan, werken we komend jaar ook op andere manieren aan uitbreiding van het ledenbestand. Leden krijgen de gelegenheid om introducees mee te nemen naar de NDL-events. Leden en partners worden benaderd om tijdens events die zij organiseren NDL nader te introduceren. De nieuwe (Nederlandstalige) website is meer gericht op het aantrekken van nieuwe leden. Via social media voeren we nog gerichtere campagnes om nieuwe leden aan te trekken.

Om goed op de hoogte te blijven wat er bij de leden en in de logistieke sector speelt, plannen we een fors aantal ledenbezoeken in. Tijdens deze gesprekken wordt het profiel van de leden doorgenomen, zodat we bij matchingen zo goed mogelijk aansluiten bij de wensen van de leden. Signalen over marktontwikkelingen en het vestigingsklimaat worden in het kader van het Investor Relations programma van het Invest in Holland netwerk gedeeld met de NFIA, die hier samen met de input vanuit de regio's een jaarlijks rapport over opstelt.

Een belangrijk instrument om netwerken te verbinden en kennis te delen, blijft het organiseren van events in binnen- en buitenland. In het binnenland gaan we weer de nodige events organiseren voor leden met uiteenlopende onderwerpen. We stellen leden ook in de gelegenheid om zelf een onderwerp aan te dragen of een locatie ter beschikking te stellen. Leden die hier interesse in hebben, zijn hierbij van harte uitgenodigd zich bij ons te melden. Innovatie en verduurzaming zullen in ieder geval weer prominent op de lijst van thema's komen. Ook tijdens de Nationale Distributiedag (NDD) zal op dit gebied een thema worden uitgelicht.

In het buitenland worden ook verschillende events georganiseerd, waar buitenlandse verladers worden uitgenodigd om geïnformeerd te worden over de kansen, ontwikkelingen en mogelijkheden die Nederland biedt voor het opzetten van een Europese supply chain en de waarde die Nederland daarbij kan toevoegen. Deze events worden vaak georganiseerd samen met partners zoals de NFIA. Tijdens ledenreizen geven we leden de gelegenheid in contact te komen met ons netwerk in het buitenland. Voor komend jaar staan in ieder geval gepland een reis naar Manifest en de Bay Area in februari en een reis naar de CILF en Guangzhou/Hong Kong in september. Andere mogelijkheden worden onderzocht als die zich voordoen.

Kennis en informatie delen we niet alleen tijdens events, maar ook via social media en directe communicatie met de leden. Bij de social media maakt NDL gebruik van LinkedIn. Via posts delen we informatie over activiteiten, over interessante ontwikkelingen bij leden en over relevante events of berichten vanuit de logistieke sector.

Ook via nieuwsbrieven worden de leden op de hoogte gehouden van de activiteiten die NDL heeft uitgevoerd en gaat uitvoeren, zoals events, reizen, ledenwerving en acquisitie-activiteiten (kwartaalmonitor). Leden hebben ook de mogelijkheid om zelf berichten aan te leveren voor deze nieuwsbrieven.

Factsheets, proposities en presentaties die leden kunnen gebruiken als achtergrondinformatie of voor hun eigen acquisitie-activiteiten, kunnen op dit moment worden gedownload via de website. Het is de bedoeling dat deze informatie na oplevering van de nieuwe website (eind Q1) ook via de verenigingsapp Bundeling beschikbaar komt. De site krijgt een link naar de desktopversie van Bundeling voor onze leden.

Door de communicatie met de leden meer binnen de verenigingsapp te organiseren, vergroten we de meerwaarde van het NDL lidmaatschap verder. Alleen NDL leden hebben toegang tot specifieke informatie die is gedeeld in de app. Ook kunnen leden makkelijk onderling contact maken. Al eerder waren hiervoor functies aanwezig (smoelenboek, chat). In 2023 hebben we die uitgebreid met onder meer een prikbord en eventverslagen (met presentaties). Met de komst van de nieuwe website zal de app in 2024 nog belangrijker in de communicatie worden. Als een lid zich nog niet heeft aangemeld voor Bundeling is het zaak om dit komend jaar wel te regelen. Vraag de instructies op bij onze PR/marketing collega's.

In de loop van het jaar wordt bekeken welke nieuwe factsheets, proposities en presentaties nodig zijn en welke een update nodig hebben. Voor het vernieuwen en updaten van de informatie wordt een beroep gedaan op de kennis van onze leden.

Begroting 2024

De begroting 2024 kent een aantal significante aanpassingen ten opzichte van de begroting 2023. Vanwege het wegvallen van de overheidsfinanciering voor acquisitie en exportbevordering is de bijdrage overheid veel lager dan vorig jaar. De contributieverhoging leidt tot een toename van de bijdrage door leden. Aan de kostenkant vindt een afname plaats van de vaste personeelslasten, vanwege een overheveling van een aantal taken naar inhuur via een flexibele schil en naar de rest van het team. Het dienstenniveau kan redelijk op peil worden gehouden, omdat met het wegvallen van de overheidsfinanciering ook de administratieve lasten fors minder zijn. Desalniettemin zal er ook komende periode hard worden gewerkt om de overheid ook financieel bij de activiteiten van NDL te betrekken. Verder kijken we naar andere mogelijkheden om additionele inkomsten te genereren, bijvoorbeeld via onze ledenreizen.

Een nadere toelichting op de begroting en de wijzigingen ten opzichte van 2023 volgt hieronder:

- Sinds de laatste contributieherziening 7 jaar geleden zijn de kosten vanwege inflatie flink opgelopen. Daarom was NDL genoodzaakt om de contributie per 1 januari 2024 te verhogen en derhalve is de bijdrage contributie leden hoger dan afgelopen jaar.
- De bijdrage leden/derden overig heeft betrekking op de inkomsten van de NDD en het positieve saldo out-of-pocketkosten voor events en ledenreizen. Hierbij zijn niet verrekend de tijdsbesteding en daarmee gepaard gaande kosten. Dit jaar valt dit saldo iets hoger uit dan begroot vanwege twee succesvolle ledenreizen.
- De bijdrage overheid lijkt komend jaar substantieel lager uit te vallen dan dit jaar. Er is voornamelijk geen vervolffinanciering vanuit de overheid gealloceerd voor acquisitie en exportbevordering. Voorlopig resteert dus alleen de bijdrage voor Investor Relations. Er zijn nog wel een aantal mogelijkheden voor financiering door de overheid en er wordt hard gewerkt om die te verzilveren.
- De promotiekosten schatten we lager in, vooral vanwege het schrappen van de out-of-pocket kosten voor exportbevordering. De promotiekosten voor acquisitie worden iets lager begroot dan vorig jaar evenals de kosten voor PR/marketing door de lopende kosten kritisch tegen het licht te houden en te bezien waar zonder teveel consequenties bezuinigd kan worden.
- De kosten voor lonen zijn lager ingeschat dan vorig jaar. De dedicated functie voor exportbevordering komt te vervallen en wordt reactief opgepakt door de rest van het team. De functies van online marketeer en office manager worden uitbesteed aan derden. Er komt ook enige capaciteit extra beschikbaar omdat de administratieve lasten die met de overheidsfinanciering gepaard gingen, komen te vervallen.
- De kosten voor inhuur worden lager begroot dan vorig jaar, hetgeen betekent dat uitsluitend die werkzaamheden worden ingehuurd die noodzakelijk zijn om de kwaliteit van de dienstverlening zo goed mogelijk te waarborgen.
- Voor wat betreft de huisvestingskosten en overige bedrijfskosten zal eveneens met de kaasschaaf bekeken worden welke kosten kunnen worden teruggeschroefd zonder consequenties voor de dienstverlening aan leden.
- De begroting voor 2024 leidt derhalve tot een negatief saldo van EUR 107k. Dit valt komend jaar nog steeds goed op te vangen met een eigen vermogen van iets meer dan EUR 500k.

Begroting 2024 (in vergelijking met begroting 2023 en verwachting 2023):

	Begroting 2023	Verwachting 2023	Begroting 2024
Baten			
Bijdrage contributie leden	730	715	810
Bijdrage leden/derden overig	60	88	75
Bijdrage overheid	218	233	25
Totale baten	1.008	1.036	910
Lasten			
Promotiekosten	75	55	40
PR/communicatie/netwerk	112	87	85
Vereniging / bestuur	11	6	10
Lonen incl. sl/pensioen	786	760	598
Inhuur derden	104	134	98
Overige personeelskosten	100	90	75
Huisvesting	39	46	40
Overige bedrijfskosten	83	85	71
Totale lasten	1.309	1.263	1.017
Exploitatiesaldo	-301	-227	-107
Aantal FTE's per 1-1	7,8		5,35

Bedragen x 1000 Euro

Financiële risico's

Het belangrijkste financiële risico blijft het negatieve saldo op de begroting. Een negatief saldo van deze beperkte omvang kan nog enige tijd vanuit het weerstandsvermogen worden gefinancierd, want er is de afgelopen jaren een weerstandsvermogen opgebouwd juist voor het geval de overheidsbijdrage (tijdelijk) zou wegvallen. Als er onverhoopt geen overheidsfinanciering beschikbaar mocht komen, zal er naar andere inkomstenbronnen gezocht worden. We bekijken nu al diverse opties.

De overige financiële risico's zijn onveranderd, zoals eerder in het jaarplan benoemd. Financiële risico's bij ledenreizen, beurzen en NDD worden afgedekt door vooraf schriftelijke bevestiging of contracten van leden en financiers te vragen. De belangrijkste financiële risico's van bestuurders, werknemers en reizen zijn gedekt via diverse verzekeringen (ongevallenverzekering, WEGAS, bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering, aansprakelijkheidsverzekering algemeen, zakenreisverzekering, WGA gat en WGA excedent).

Balans eind 2024 (in vergelijking met realisatie eind 2022 en verwachting eind 2023)

	Realisatie 31-12-2022	Verwachting 31-12-2023	Begroting 31-12-2024
Activa			
Vaste activa	3	1	1
Vlottende activa	732	800	800
Liquide middelen	1.040	759	652
Totaal activa	1.775	1.560	1.453
Passiva			
Weerstandsvermogen	559	382	295
Bestemmingsreserve	153	103	83
Kortlopende schulden en overlopende passiva	1.063	1.075	1.075
Totaal passiva	1.775	1.560	1.453

Bedragen x 1000 Euro

Het eigen vermogen is opgebouwd uit een weerstandsvermogen en een bestemmingsreserve.

De bestemmingsreserve is gecreëerd voor extra activiteiten op het gebied van business development en marketing. Er wordt dit jaar wederom EUR 50k vanuit de bestemmingsreserve ingezet als bijdrage voor de inzet van een online marketing specialist.

Het weerstandsvermogen is opgebouwd om een (tijdelijke) terugval van de overheidsbijdrage op te vangen. Het resterende negatieve saldo van EUR 177k wordt ten laste gebracht van het weerstandsvermogen.

Daarmee komt het weerstandsvermogen eind van dit jaar uit op EUR 382k en de bestemmingsreserve op EUR 103k. Het begrootte negatieve saldo voor 2024 van EUR 107k zal voor 20k ten laste komen van de bestemmingsreserve, omdat hieruit komend jaar een bijdrage voor de inzet van de online marketing wordt gefinancierd, ditmaal niet via een 'eigen' online marketing manager maar via inhuur van externe expertise. De overige 87k zal ten laste komen van het weerstandsvermogen. Dit resulteert eind 2024 in een weerstandsvermogen van EUR 295k en een bestemmingsreserve van EUR 83k.

Organisatie

Het NDL team is per 1 januari 2024 samengesteld uit de volgende functies:

- Ledenadministrateur en ondersteuning financiën
- Manager marketing, events & communicatie
- Office manager
- Business development manager Azië
- Business development manager US/Canada (muv West Coast) en investor relations
- Business development manager US (West Coast)/Europa en coördinator ledenwerving
- Support business development ZO Azië (vanuit Bangkok)
- Support business development China (vanuit Chongqing)
- Support business development US (vanuit Georgetown, Texas)
- Algemeen directeur

Het team bestaat uit 5,35 FTE vast en 4 collega's flexibele schil.

Ten opzichte van vorig jaar is het aantal vaste FTE met 2,45 afgenomen door het beëindigen van de functie manager online marketing en business development exportbevordering en het overhevelen van de functie office manager naar de flexibele schil. Er zijn op dit moment geen openstaande vacatures.

Voor online marketing, IT-coördinatie en boekhouding huurt NDL externe expertise in.