

Nederland
Distributie
Land

JAAERVERSLAG 2025



IN HET JAARVERSLAG



03 Voorwoord en inleiding

04 Targets

05 Lead generation

12 Netwerk verbinden

15 Kennis delen

18 Organisatie

20 Financien



VOORWOORD EN INLEIDING

Resultaten 2025

NDL kan terugkijken op een succesvol jaar. Ondanks aanhoudende geopolitieke onrust en onzekere economische vooruitzichten is het aantal nieuwe projecten en landingen nagenoeg gelijk gebleven en daarmee is een dalende trend gestopt. Zeker de groei vanuit Azië biedt voldoende aanknopingspunten om met positieve verwachtingen naar de toekomst te kijken, al blijft de gestaag voortgaande deglobalisering een punt van zorg. De belangstelling voor onze events en ledenreizen blijft onverminderd groot. Met de keuze voor bepaalde thema's van de events sluiten we aan op de trends en ontwikkelingen die we in onze strategie 2025-2030 hebben vastgesteld (macro economische trends, innovatie en duurzaamheid) en dat blijkt goed aan te slaan bij onze leden. Ook bij de ledenreizen zien we een positieve trend: onze reizen naar China en Duitsland trokken meer deelnemers dan voorgaande edities. Ook bij het aantal nieuwe leden was een stijging te zien ten opzichte van voorgaande jaren. Concluderend, vrijwel alle targets voor

het afgelopen jaar zijn behaald met uitzondering van de iets te ambitieus gestelde targets voor acquisitie.

Ontwikkelingen 2025

De samenwerking met NFIA en het Invest in Holland netwerk is afgelopen jaar sterker geworden. Gezamenlijk is gekeken hoe NDL optimaal kan bijdragen aan de Invest in Holland strategie en dat heeft geleid tot intensievere samenwerking en beter begrip van het belang van supply chains voor alle andere sectoren en ecosystemen die we in Nederland willen versterken.

Het is gelukt om voor 2026 financiering vanuit de Rijksoverheid voor NDL zeker te stellen. Het is goed om te merken dat de toegevoegde waarde van NDL binnen de overheid wordt herkend en dat ook in een periode van bezuinigingen geld wordt vrijgemaakt voor deze unieke publiek-private samenwerking.

Er zijn afgelopen jaar maar liefst drie nieuwe collega's bij NDL van start gegaan om de plekken in te vullen van collega's die zijn vertrokken. Het kost altijd enige tijd voordat zij volledig zijn ingewerkt maar inmiddels draaien zij op volle toeren mee in het team. Het blijft ieder jaar een uitdaging om met een relatief klein team zo'n grote hoeveelheid activiteiten te ondernemen, maar dat is weer prima gelukt.



Zeker de groei vanuit Azië biedt voldoende aanknopingspunten om met positieve verwachtingen naar de toekomst te kijken.

Leeswijzer

Na een compact overzicht van de realisatie van onze targets volgt een nadere beschrijving van onze resultaten, onderverdeeld naar onze drie vormen van dienstverlening aan onze leden (lead generation, netwerken verbinden en kennis delen). Hierna volgt een overzicht van ons team, ons bestuur en onze Raad van Toezicht en Advies. Het verslag wordt afgesloten met de staat van baten en lasten 2025 en de balans.



TARGETS

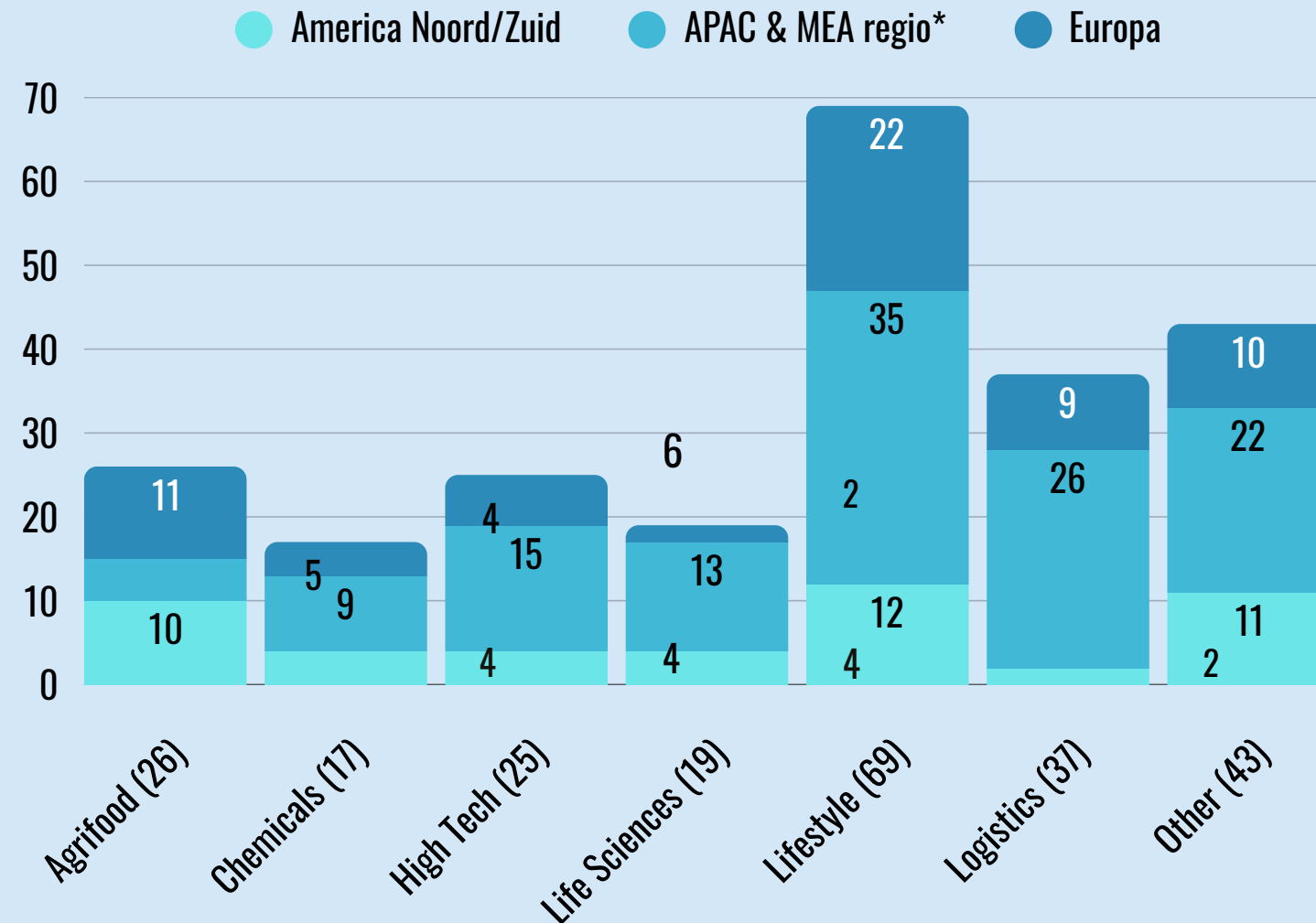


	Realisatie 2024	Target 2025	Realisatie 2025
Missies	6	> 6	13
Ledenreizen	2	> 2	3
Nieuwe investeringsprojecten	237	> 300	236
- waarvan high value	38%	55%	44%
Landingen	57	> 75	59
- waarvan high value	56%	> 60%	47%
- waarvan innovatief/duurzaam bedrijf	0	> 2	3
Targetbedrijven innovatie/duurzaamheid	0	2	0
Nieuwe leden	25	> 35	37
- waarvan innovatief/duurzaam	6	10	15
Bedrijfsbezoeken	142	> 120	160
- waarvan strategische accounts (IR)	9	> 8	7
Evenementen	10	> 10	10
- met focus op innovatie/duurzaamheid	4	> 5	4
Webinars/seminars buitenlandse verladere	10	>5	14
Nieuwsbrieven	13	> 8	15
LinkedIn posts	131	> 75	168

LEAD GENERATION

Nieuwe investeringsprojecten

Een nieuw investeringsproject ontstaat wanneer een verlader een concrete vraag indient bij NDL, bijvoorbeeld via een telefoongesprek of een logistieke vragenlijst, met betrekking tot supply chain oplossingen in Europa. NDL neemt deze vraag vervolgens in behandeling.



In 2025 registreerde NDL 236 nieuwe investeringsprojecten, nagenoeg gelijk aan 2024 (237 projecten). Daarmee wordt de dalende trend van de afgelopen jaren doorbroken en blijft het aantal nieuwe investeringsprojecten stabiel ondanks de aanhoudende mondiale instabiliteit.

Hoewel investeringsactiviteiten doorgaan, zorgen geopolitieke spanningen, een verslechterd vestigingsklimaat in Nederland en onzekere economische vooruitzichten voor terughoudendheid bij internationale investeerders. Gezamenlijk creëren deze factoren een omgeving waarin het aantal nieuwe investeringsprojecten stabiliseert, maar waarin op korte termijn geen basis aanwezig is voor groei.

In 2025 is Azië (inclusief het Midden-Oosten en Oceanië) de belangrijkste herkomstregio voor nieuwe investeringsprojecten, gevolgd door Europa en Noord-Amerika. Binnen Azië is China met 39 projecten de grootste herkomst, gevolgd door Australië (21 projecten), Zuid-Korea (15 projecten) en India (14 projecten). Sinds 2023 is sprake van een duidelijke stijgende trend in het aantal projecten uit de regio APAC & MEA (2023: 85, 2024: 92, 2025: 125). In 2025 heeft het aantal projecten uit APAC & MEA een extra impuls gekregen doordat NFIA-kantoren beter inzicht hebben gekregen wanneer NDL moet worden ingeschakeld bij projecten die een overlap hebben met supply chain. We zien een sterke toename van het aantal projecten uit India (van 3 in 2024 naar 14 in 2025). Die stijgende projectaantallen wijzen op de toekomstige kansen op de Indiase markt voor de Nederlandse logistiek.

De daling van het aantal projecten in Europa (van 97 naar 64) wordt voor het grootste deel veroorzaakt door een afname van het aantal projecten vanuit het Verenigd Koninkrijk (van 77 naar 47). Tijdens de Brexit zocht een groot aantal Britse bedrijven een logistieke locatie op het vasteland van Europa. Dit aantal wordt sindsdien ieder jaar kleiner, maar nog steeds blijft het Verenigd Koninkrijk veruit het belangrijkste land van herkomst in Europa.





In Noord- en Zuid-Amerika zijn de Verenigde Staten (37 projecten) en Canada (8 projecten) de voornaamste herkomstlanden voor nieuwe investeringsprojecten. Hoewel het aantal nieuwe investeringsprojecten uit de Verenigde Staten in de periode 2022–2023 hoger lag (2022: 73, 2023: 69), is het aantal nieuwe investeringsprojecten in 2024 en 2025 gelijk gebleven. Vooralsnog lijkt de dalende trend gestopt te zijn.

Op sectorniveau zijn er wel de nodige verschillen met vorig jaar. Met name de sector Chemicals (van 7 projecten naar 17), Logistics (van 25 projecten naar 37) en Life Sciences (van 14 projecten naar 19) laten weer een toename van het aantal projecten zien, terwijl het aantal projecten uit de sectoren als Agri & Food (van 35 projecten naar 26) en High Tech (van 30 projecten naar 25) zijn afgenomen.

In de logistieke sector heeft NDL afgelopen jaar 15 aanvragen ontvangen van logistieke dienstverleners vanuit China van de in totaal 37 logistiek gerelateerde aanvragen. Die toenemende belangstelling vanuit China lijkt echt een trend. De Chinese logistieke dienstverleners zoeken een warehouse en/of hebben behoefte aan advies over uiteenlopende onderwerpen, zoals bijvoorbeeld douane- of btw-procedures, personeel of locatiekeuze.

De toename van het aantal chemie-gerelateerde projecten is opvallend tegen de achtergrond van de huidige signalen dat de chemiesector het economisch zwaar heeft. Ondanks deze uitdagende omstandigheden zien we juist groei in het aantal projecten dat zich richt op duurzame en innovatieve toepassingen, zoals energieopslag, biotechnologie, biomaterialen en biobrandstoffen. Deze ontwikkeling onderstreept dat investeringen binnen de chemie zich steeds meer concentreren op verduurzaming en de transitie naar circulaire en bio-based oplossingen.

De daling van het aantal Agri & Food gerelateerde projecten kan grotendeels worden verklaard door het afnemende aantal projecten uit het Verenigd Koninkrijk.

Begin 2025 is besloten om het initiatief voor het identificeren en benaderen van targetbedrijven in eerste instantie bij de partners uit het Invest in Holland netwerk te laten en daarbij als NDL ondersteuning aan te bieden. Wij hebben zelf dan ook afgelopen jaar geen targetbedrijven geïdentificeerd.

Landingen

Een landing betreft een overeenkomst waarbij een verlader samenwerkt met een (logistieke) dienstverlener in Nederland of waarbij een verlader een eigen vestiging opzet in Nederland. In het eerste geval ondersteunt NDL bij het matchen van de verlader met geschikte dienstverleners. Voor alle landingen wordt een schriftelijke bevestiging verkregen van de verlader en/of de dienstverlener. In het geval van een eigen vestiging biedt NDL een adviserende rol bij het opzetten van de supply chain en het introduceren van relevante partners voor de verlader.

2025	Amerika Noord/Zuid	APAC & MEA regio*	Europa	Totaal
Contracten bij logistieke dienstverleners	2	18	12	32
Eigen vestigingen	3	8	3	14
Logistieke landingen	5	26	15	46
Contracten bij zakelijke dienstverleners	2	5	6	13
Landingen totaal	7	31	21	59

Per sector				
Agri & Food	2	4	2	8
Chemicals	0	1	3	4
High Tech	1	1	2	4
Life Sciences	0	3	0	3
Life Style	2	12	9	23
Logistics	1	6	3	10
Other	1	4	2	7

* APAC & MEA regio: Azië, Oceanië, Midden Oosten en Afrika. Europa inclusief Turkije





Het aantal landingen kwam in 2025 uit op 59, twee meer dan in 2024. Het aantal logistieke contracten is gedaald van 36 landingen in 2024 naar 32 landingen in 2025. Het aantal eigen vestigingen is sterk gestegen van 4 in 2024 naar 14 in 2025. De toename van het aantal landingen met eigen vestigingen is mede het resultaat van de verbeterde samenwerking met de NFIA binnen de vernieuwde acquisitie waardoor wij bij dit soort projecten vaker door hen worden betrokken dan voorheen. Het aantal contracten met zakelijke dienstverleners is gedaald van 17 landingen in 2024 naar 13 landingen in 2025.

Evenals bij het aantal nieuwe projecten wordt de dalende trend van de afgelopen jaren hiermee voorlopig doorbroken, maar ook hier geldt dat de vooruitzichten onzeker blijven vanwege de veranderende internationale verhoudingen en de rol van Europa hierin. Gelukkig wordt in Nederland het besef dat een goede logistieke infrastructuur onontbeerlijk is voor de economische ontwikkeling steeds breder gedragen.

Kijkend naar regio's/landen van herkomst valt op dat het aantal landingen uit de Verenigde Staten sterk gedaald is (van 16 naar 5 landingen). De daling van het aantal landingen hangt, zoals eerder beschreven, samen met de afname van het aantal nieuwe investeringsprojecten uit de Verenigde Staten sinds 2020. In dat kader is het interessant om te zien dat het aantal nieuwe projecten

vanuit de VS in 2024 en 2025 wel gelijk is gebleven, dus de interesse in Europa blijft er wel. Het aantal landingen uit Azië verdubbelde juist (van 11 naar 22). We zagen vooral meer landingen uit China (van 3 naar 8), Taiwan (van 1 naar 4) en Zuid-Korea (van 0 naar 3). Het aantal landingen uit Nieuw-Zeeland steeg ook van 3 naar 7. Azië lijkt zich na de dip tijdens corona weer echt te richten op internationale expansie.

Wanneer we kijken naar de conversieratio (het aantal landingen in 2025 ten opzichte van het aantal nieuwe projecten in 2024 rekening houdend met de gemiddelde doorlooptijd van een jaar), valt op dat een aantal landen beter dan gemiddeld scoren. Bij Zuid-Korea, India en Nieuw-Zeeland liggen de percentages op 50% of hoger. Ook zijn er een aantal landen die aanzienlijk lager dan gemiddeld scoren met percentages van 15% of lager. Dat zijn Verenigde Staten, Canada en Japan. Het lijkt erop dat bedrijven uit deze meest ontwikkelde landen hun expansie in Europa on-hold zetten omdat zij de risico's met alle geopolitieke ontwikkelingen hoog inschatten.

Als we inzoomen op de landingen per sector zien we dat het aantal landingen per sector redelijk gelijk blijft met uitzondering van het aantal landingen in de high tech sector (van 9 naar 4 landingen) en logistiek gerelateerde landingen (van 2 naar 10 landingen).

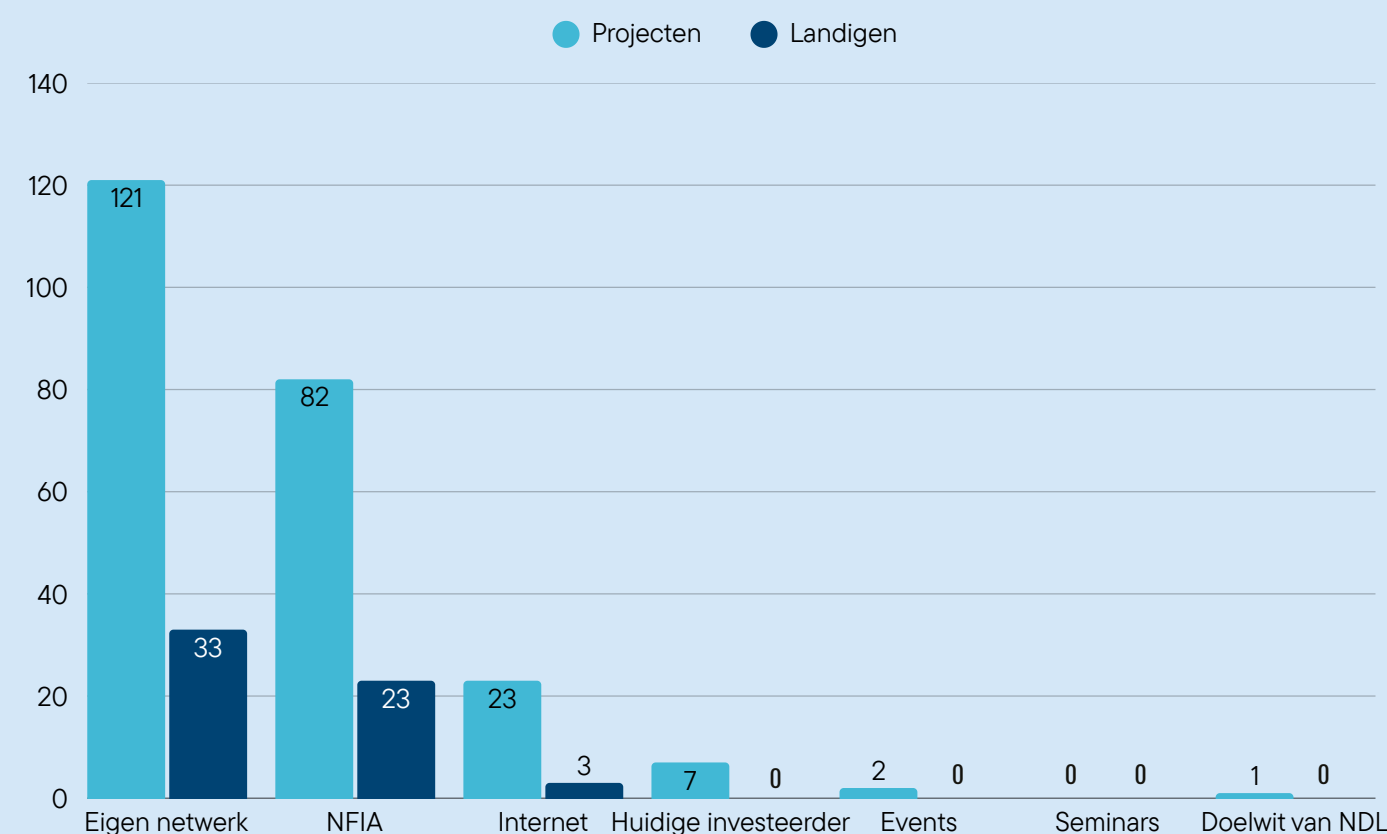
Logistiek gerelateerde landingen betreffen projecten waarbij buitenlandse bedrijven een eigen (logistieke) vestiging opzetten of de logistieke operatie en/of transport uitbesteden. Deze landingen bestaan voornamelijk uit een M&S office (4 landingen), EDC own account (2 landingen), Partner search (1 landing), Transport (1 landing), EDC outsourced (1 landing) en Headquarters (1 landing). De meeste logistiek gerelateerde landingen zijn afkomstig uit China en het Verenigd Koninkrijk. Dat is op zich ook goed verklaarbaar. Chinese logistieke bedrijven zien een markt in het toenemend aantal Chinese investeerders in Europa en Britse logistieke bedrijven willen na de Brexit ook een vestiging/connectie binnen de EU.





Er zijn drie landingen van innovatieve toeleveranciers gerealiseerd. Hier heeft NDL vooral een adviserende rol en ligt de lead van het project bij de Invest in Holland partners. Het gaat om een technologie bedrijf uit het Verenigd Koninkrijk dat met een digitaal platform en AI internationale logistiek en supply chains vereenvoudigt; een Chinees technologie- en zonne-energiebedrijf dat sinds 2007 hoogwaardige zonne-energieproducten zoals laadregelaars, omvormers en energieopslagsystemen ontwikkelt en produceert om betrouwbare off-grid en hybride energieoplossingen wereldwijd mogelijk te maken; en een Amerikaans technologiebedrijf dat met een AI- en computervision-platform bestaande infrastructuur zoals camera's en WMS-data gebruikt om magazijnprocessen automatisch te monitoren en te verbeteren, waardoor kwaliteit, veiligheid, compliance en operationele efficiëntie in logistieke omgevingen worden verbeterd.

Nieuwe projecten en landingen per leadsource



Om nieuwe leads te genereren ondernemen wij missies naar targetlanden waar wij ons netwerken onderhouden en verder ontwikkelen. Afgelopen jaar hebben we 13 missies in 6 landen uitgevoerd (Canada 2x, USA 3x, Zuid Korea, VK, Duitsland, China 7x). Het aantal missies in China is relatief hoog omdat onze lokale collega diverse events heeft bezocht in verschillende regio's van China. Tijdens die missies informeren wij onze internationale netwerken over het opzetten van een supply chain in Europa en over de trends en ontwikkelingen in de logistieke sector.

Veder geven wij presentaties tijdens seminars en webinars voor buitenlandse verladers. Afgelopen jaar waren dat er 14 (zie een overzicht in het hoofdstuk 'kennis delen'). Daarnaast zetten wij gerichte social mediacampagnes in en vragen wij onze leden of zij leads die zij zelf niet kunnen of willen bedienen bij ons te introduceren.

Zowel bij nieuwe investeringsprojecten als bij landingen blijkt het eigen netwerk van NDL de belangrijkste leadbron, met respectievelijk 51% en 56%. Dit onderstreept des te meer het belang van het actief ontwikkelen en onderhouden van ons netwerk. Wel is er ten opzichte van vorig jaar een daling zichtbaar. Deze terugloop is voornamelijk te verklaren door het afnemende aantal projecten vanuit ons eigen netwerk in het Verenigd Koninkrijk.

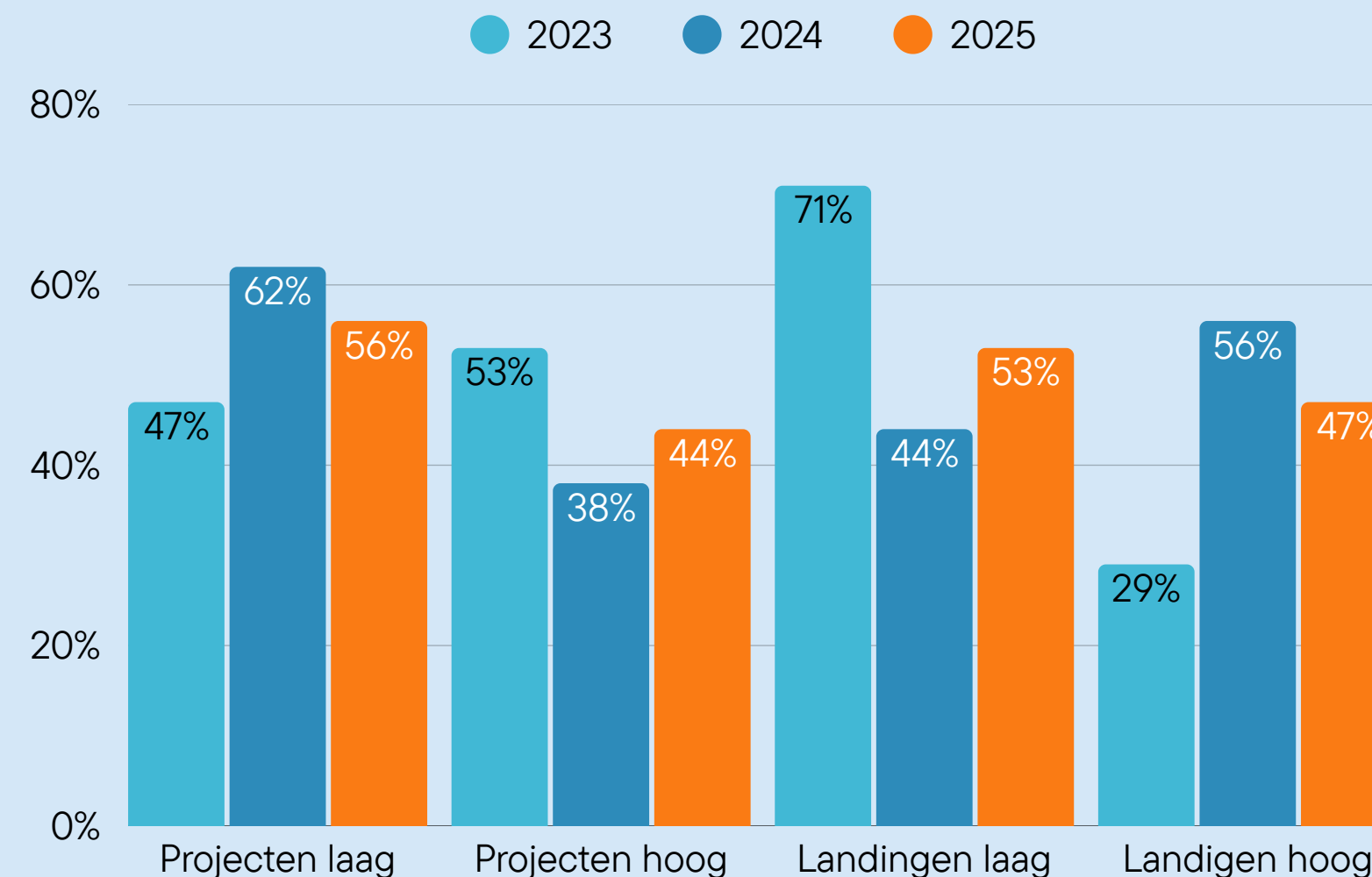




Het aantal leads afkomstig van de NFIA is aanzienlijk toegenomen, mede doordat de samenwerking binnen de vernieuwde acquisitiestrategie is geïntensiveerd. Dit vertaalt zich ook in een duidelijke groei van het aantal landingen vanuit de NFIA, van 12 in 2024 naar 23 in 2025. Voor de komende periode wordt een verdere stijging verwacht, aangezien binnen het internationale NFIA-netwerk de strategische waarde van supply chains als ondersteunende factor voor andere sectoren steeds nadrukkelijker wordt herkend.

Het aantal nieuwe projecten en landingen met internet als leadsource is gedaald. Deze ontwikkeling hangt onder meer samen met de introductie van een nieuwe website, waarbij in de overgangsfase sprake is geweest van verminderde online zichtbaarheid en conversie. De website wordt momenteel stap voor stap geoptimaliseerd op content, vindbaarheid en gebruikerservaring. Aangezien internet een strategisch belangrijke leadbron blijft, verwachten we dat deze optimalisatie in de komende periode zal leiden tot een herstel en versterking van het aantal internetgedreven leads.

'Value' van nieuwe projecten en landingen



Vanaf 2023 houden we de 'value' bij van de volgende type landingen:

- EDC outsourced
- EDC eigen account
- Headquarters (HQ)
- Marketing & Sales kantoor (van een bedrijf actief in de logistieke sector)
- Production/assembly (own account)

Als projecten met 'High Value' worden beschouwd:

- Projecten met bepaalde VAL/VAS activiteiten
- Projecten vanuit prioriteitssectoren
- Projecten met innovatieve en duurzame toeleveranciers





Van de 236 nieuwe investeringsprojecten moesten 143 projecten op basis van bovengenoemde projecttypen worden gewaardeerd, waarbij zij werden geclassificeerd als 'High Value' of 'Low Value'.

Van de 143 projecten in 2025 zijn er 140 op waarde ingeschat. De overige 3 projecten wachten nog op waardering. Van de 140 projecten die op waarde zijn ingeschat had 44% 'High Value' (tegenover 38% in 2024). Deze groei in 'High Value' projecten is een direct resultaat van het toegenomen aantal leads vanuit het NFIA-netwerk van 45 projecten in 2024 naar 82 projecten in 2025 (+82%). Dit succes weerspiegelt onze gezamenlijke inspanningen om 'High Value' projecten beter in kaart te brengen en de kennis over de toegevoegde waarde van supply chain projecten binnen het Invest in Holland-netwerk verder te verdiepen.

Bij de 'High Value' projecten zijn de meeste projecten afkomstig uit de sectoren Logistics (16 projecten), HTSM (11 projecten), Agri & Food (10 projecten) en LSH (9 projecten). In de sector Other vonden we 18 'High Value' projecten. Voor de 'Low Value' projecten is de sector Life Style het meest vertegenwoordigd met 57 projecten.

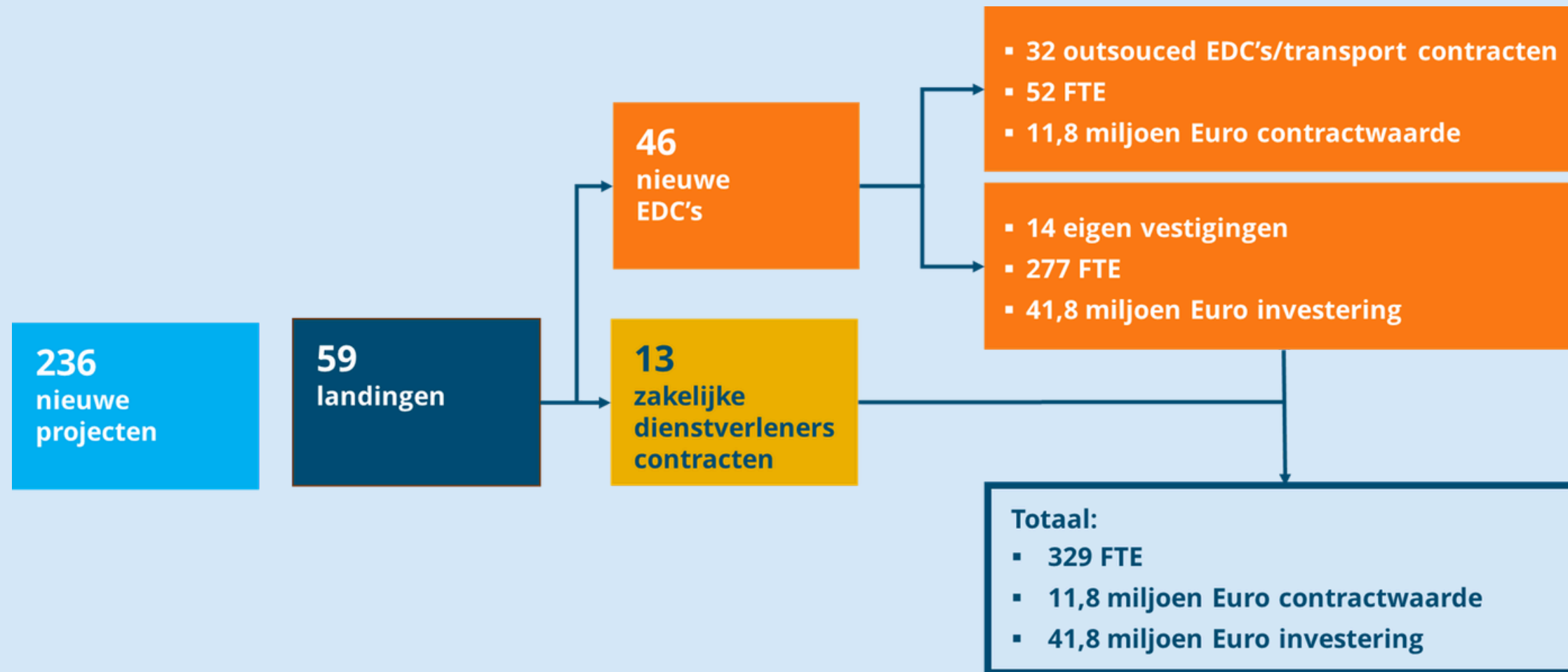
Wat betreft de herkomstregio's van de 'High Value' projecten stond in 2024 het Verenigd Koninkrijk op de eerste plaats gevolgd door China en de Verenigde Staten. In 2025 het staat China op de eerste plaats gevolgd door de Verenigde Staten en Australië. Bij de 'Low Value' projecten zijn het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten de belangrijkste herkomstlanden.

In 2025 hebben we 43 van de in totaal 59 projectlandingen beoordeeld op hun toegevoegde waarde. Van deze 43 landingen zijn er 20 'High Value' (47%) en 23 als 'Low Value' (53%). Daarmee is de verhouding tussen 'High' en 'Low Value' landingen redelijk in balans. Het percentage 'High Value' landingen is iets lager dan vorig jaar. Deze daling ten opzichte van 2024 werd verwacht gezien de aangescherpte criteria waardoor de pijplijn 'High Value' projecten in 2024 is afgenomen.

De meeste 'High-Value' landingen zijn afkomstig uit de sectoren Logistics (6), Agri & Food (5) en LSH (3). Opvallend is dat bijna de helft van alle 'High Value' landingen uit Azië komt (11 landingen), terwijl Europa, Noord-Amerika en Oceanië ieder goed zijn voor drie 'High Value' landingen. Dit is te verklaren doordat een groot deel van de innovaties op het gebied van digitalisering en automatisering uit Azië afkomstig is en daar bovendien regelmatig sector cross-over projecten ontstaan. Met name landen als China, Taiwan en Zuid-Korea spelen hierin een belangrijke rol.



Werkgelegenheid, contractwaarden en investeringsbedrag



Ondanks een daling van aantal uitbestede logistieke landingen (van 32 naar 26) nam de contractwaarde toe van €9,7 miljoen in 2024 naar €11,8 miljoen in 2025. Het aantal voltijdse equivalenten (FTE) daalde juist, van 85,6 FTE in 2024 naar 52 FTE in 2025. Van de 32 uitbestede logistieke landingen hadden er 29 betrekking op uitbestede EDC's, terwijl de overige 3 gerelateerd waren aan transportcontracten.

Het aantal FTE dat aan de eigen vestigingen was verbonden, steeg van 34 FTE in 2024 naar 277 FTE in 2025, wat logisch is gezien de sterke toename van het aantal eigen vestigingen (van 4 naar 14). Het investeringsbedrag nam toe van EUR 12,3 miljoen in 2024 naar EUR 41,8 miljoen in 2025. Deze groei in het aantal landingen met eigen vestigingen is grotendeels toe te schrijven aan de leadbron NFIA en de verbeterde samenwerking binnen de vernieuwde acquisitiestrategie.

In 2025 kende een succesvol afgerond project een gemiddelde omvang van 1,62 FTE, wat lager is dan in 2024 (2,25 FTE). Tegelijkertijd steeg de gemiddelde contractwaarde aanzienlijk, van EUR 269.000 in 2024 naar EUR 381.000 in 2025. Dit wijst erop dat project landingen in 2025 minder arbeidsintensief waren, maar een hogere toegevoegde waarde per project vertegenwoordigden.

Voor het kwantificeren van logistieke landingen werd aan de verlader en/of logistieke dienstverlener gevraagd om een schatting te geven van de omvang van de dienstverlening in verwachte FTE en contractwaarde na 3 jaar. Wanneer er geen specificaties waren verkregen voor de kwantificering van logistieke landingen, heeft NDL zelf een inschatting gemaakt op basis van de logistics questionnaire.

NETWERK VERBINDEN



Een belangrijke sterkte van NDL is het uitgebreide internationale netwerk en het Nederlandse ledennetwerk dat alle schakels in de logistieke keten vertegenwoordigt. NDL verbindt het ledennetwerk onderling en met de contacten die wij in het buitenland hebben.

Leden

Ons target van 35 nieuwe leden in 2025 is gerealiseerd. We hebben in totaal 37 nieuwe leden aangetrokken, waarvan 15 nieuwe leden die innovatieve en/of duurzame oplossingen aanbieden voor de logistieke sector. Organisaties sluiten zich graag bij NDL aan vanwege de lead generation maar ook vanwege het sterke en relevante ledennetwerk van NDL. Door de vele events die wij organiseren hebben leden voldoende gelegenheid om met elkaar in contact te komen. Door de reizen die wij organiseren kunnen zij in contact komen met onze uitgebreide internationale netwerk.



Events

We hebben in totaal 10 events in Nederland georganiseerd voor onze leden:

Datum	NDL/HIDC events	Vond plaats bij	Aantal deelnemers
23-01-2025	E-fulfilment excellence: van inzichten naar actie	DPD, Best	55
23-04-2025	De kater van liberation day	Webinar	57
08-05-2025	ALV en seminar over het investeringsklimaat in Nederland	De Landgoederij, Bunnik	90
12-06-2025	Bezoek Europees Parlement en Huis van de Provincies	Europees Parlement, Brussel	24
25-06-2024	Zomer BBQ & NDL innovatieprijs	Tempo-Team, Amsterdam	70
11-09-2025	Automatisering in de Logistiek: bouwen aan toekomstbestendige operaties	DSV, Venlo	54
02-10-2025	ESG & Logistiek: uitdagingen, kansen en een frisse blik bij Grolsch	Grolsch, Enschede (samen met Lean & Green)	55
16-10-2025	Compliance in de logistiek: van verplichting naar voordeel	VPK, Raamsdonkveer	46
25-11-2025	Nationale Distributiedag: Go AI, stay ahead! Smart moves in logistics	Logistics Overijssel, Deventer	220
16-12-2025	Wat brengt 2026 voor logistiek Nederland?	Webinar (samen met RPPC)	77

Voor onze events worden thema's gekozen die aansluiten op de interesse van onze leden en passen binnen onze strategie 2025-2030. Omdat er binnen ons ledennetwerk zoveel expertise aanwezig is, selecteren we veelal leden om presentaties over bepaalde thema's te geven. Ook voor de locatie wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van onze leden, waarbij vaak wordt gekozen voor een locatie waar een rondleiding mogelijk is. Alle events worden afgesloten met een gelegenheid om onderling te netwerken. Onze leden krijgen de gelegenheid zelf aan te geven als zij een presentatie willen geven of een locatie ter beschikking willen stellen en wij proberen dat te faciliteren.

Een groeiend aantal leden bezoekt de events met als uitschieters het seminar voorafgaand aan de ALV, de innovatieprijs en zomerBBQ en onze Nationale Distributiedag. Bij dat laatste event, dat wij dit jaar organiseerden samen met Logistics Overijssel, Port of Deventer, Port of Zwolle en Port of Twente, waren dit jaar meer dan 220 deelnemers aanwezig, het hoogste aantal van de afgelopen jaren.

De feedback die wij krijgen van onze leden over de events is overwegend positief. Naast de inhoudelijke kennisoverdracht wordt de mogelijkheid om te netwerken met een grote verscheidenheid van partijen die in de logistiek actief zijn, zeer gewaardeerd.

Ledenreizen

NDL heeft in 2025 drie ledenreizen georganiseerd.

Datum	Ledenreis / Missie	Locatie	Aantal deelnemers
16-22 maart 2025	Programma rond ProMat in Chicago	USA: Chicago, Atlanta, Savannah	5
02-05 juni 2025	Transport Logistics München	Duitsland: München	43
21-26 september 2025	Programma rond China International Logistics Fair (CILF) in Shenzhen	China: Shanghai, Shenzhen	18

De belangstelling voor de reis die we rondom Promat hebben georganiseerd was beperkt en had misschien te maken met de invoering van de importheffingen en onzekerheden op de Amerikaanse markt. Dat was ook te merken in de gesprekken met bedrijven die op de beurs aanwezig waren. Toch hebben we goede contacten kunnen leggen, niet alleen op de beurs, maar ook tijdens diverse side events in Chicago en aansluitend in Atlanta en Savannah, waar we tevens de gelegenheid hadden een aantal interessante bedrijven te bezoeken, waaronder de haven van Savannah.

Samen met de hoofdsponsors Logistics Overijssel, Port of Amsterdam en

OostNL heeft NDL wederom een Nederlands paviljoen opgezet tijdens Transport Logistics München. Het concept van een grote gezamenlijke stand, waarbij deelnemers gelegenheid krijgen hun logo en film te tonen en gasten te ontvangen blijkt zeer goed aan te slaan. Het is altijd druk op de stand, er worden onderling veel contacten gelegd en de gezamenlijke Holland borrel wordt uitstekend bezocht.

Het heeft na de covid-pandemie even geduurd, maar het aantal deelnemers aan onze jaarlijkse reis naar de China International Logistics Fair zit ook weer in de lift. Het programma met bedrijfsbezoeken en events in Shanghai en Ningbo werd met een dag bedrijfsbezoeken in Hangzhou verlengd, omdat we vanwege een tyfoon niet naar Shenzhen konden vliegen en de beurs aldaar ook met een dag werd uitgesteld. Tijdens de vele contacten met Chinese bedrijven bleek weer eens hoe snel de ontwikkelingen in China gaan op het gebied van verduurzaming, automatisering en digitalisering, en hoe doelgericht Chinese bedrijven zich richten op internationalisering.



KENNIS DELEN

De derde pijler van onze dienstverlening is het delen van kennis. Dat doen we voor onze leden tijdens onze netwerkevents, maar ook op onze website, via nieuwsbrieven, artikelen, social media en tijdens bedrijfsbezoeken.

En we delen onze kennis met partners, buitenlandse netwerkcontacten en verladers om hen te informeren over de aantrekkelijkheid van Nederland voor logistieke operaties. Daar gebruiken we dezelfde kanalen voor als die voor onze leden, alleen dan Engelstalig.

Website

Eind 2024 heeft NDL een nieuwe website gelanceerd met de doelstelling om hiermee gericht nieuwe leads en nieuwe leden aan te trekken. Vanwege een aantal redenen is er in 2025 nog niet helemaal uitgekomen wat we verwacht hadden. Belangrijkste is dat een aantal algoritmes van zoekmachines is aangepast waardoor de kwantiteit weliswaar minder is geworden maar de kwaliteit beter. Komende periode wordt er aan gewerkt om de kwantiteit in combinatie met conversie te verbeteren.

Nieuwsbrieven

In onze nieuwsbrieven delen we niet alleen informatie over onze activiteiten maar ook over de ontwikkelingen in onze sector. Bovendien bieden we via onze nieuwsbrief een platform aan onze leden om nieuws, ontwikkelingen en persberichten te delen met de overige leden van NDL. We verzenden de Nederlandse nieuwsbrief naar (potentiële) leden en partners in Nederland. De Engelse nieuwsbrief is bedoeld voor ons netwerk dat we in het buitenland hebben opgebouwd.

We hebben in 2025 11 Nederlandse nieuwsbrieven verstuurd en 4 Engelse nieuwsbrieven.



Artikelen

NDL heeft meegewerkt aan de totstandkoming van een tweetal artikelen. Het eerste artikel “Living Lab City Logistics” verscheen in mei in Logistiek & Vastgoed Nederland 2025. Het tweede (Engelstalige) artikel “Meet the Netherlands: Home to What’s Next in Supply Chain Solutions” verscheen in de CSCMP Newsletter in september (in nauwe samenwerking met de NFIA).

Social media - LinkedIn

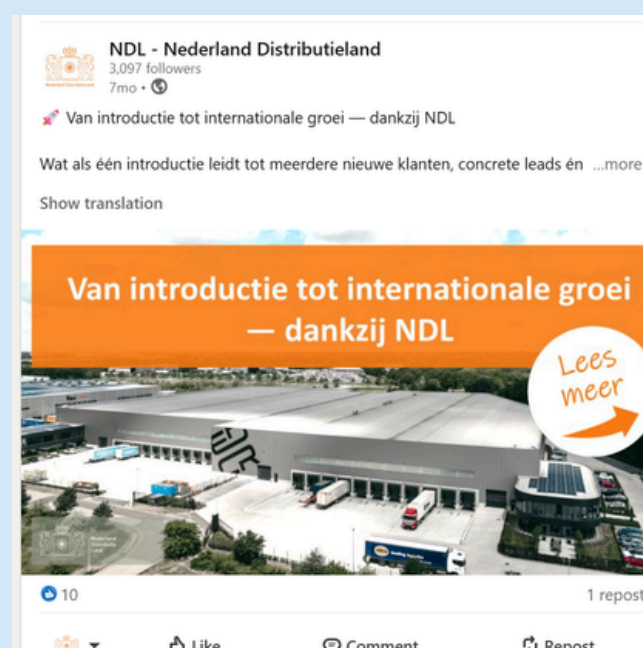
Binnen de social media heeft NDL er voor gekozen zich uitsluitend te richten op het gebruik van LinkedIn omdat dit het meeste zakelijke medium is in het digitale domein. NDL heeft zowel een Nederlandse als een Engelse LinkedIn pagina die gebruikt worden om onze zichtbaarheid in Nederland en internationaal te bevorderen. We zetten LinkedIn ook in voor gerichte campagnes ter ondersteuning van onze ledenreizen en missies.

In totaal plaatsten wij zo’n 165 posts, die meer dan 180.000 impressies kregen, een stijging van meer dan 40% ten opzichte van vorig jaar. Het aantal volgers is toegenomen tot meer dan 5500.

Bedrijfsbezoeken

Om een goed beeld te houden wat onze leden kunnen bieden en waar de belangrijkste uitdagingen en kansen liggen bezoekt ons team ieder jaar een groot aantal leden. Tevens delen wij tijdens deze gesprekken onze eigen inzichten en ervaringen op het gebied van acquisitie en vestigingsklimaat. Afgelopen jaar hebben er 160 van dergelijke bezoeken plaatsgevonden.

Een aantal van deze bezoeken wordt gedaan in het kader van het Investor Relations programma van het Invest in Holland netwerk, waarbij buitenlandse investeerders, in dit geval logistieke dienstverleners met een buitenlands moederbedrijf, wordt gevraagd naar hun ervaringen met het Nederlandse vestigingsklimaat.



Gastpreker/deelnemer

Wij hebben in totaal op 27 bijeenkomsten als (gast)spreker/deelnemer een bijdrage kunnen leveren en/of ons netwerk kunnen uitbouwen.

Datum	Externe events - delegaties	Organisatie
19-03-2025	Netwerkbijeenkomst	NFIA en CG Chicago
20-03-2025	EU-NA Global Cross Border Trade*	CSCMP
20-03-2025	NFIA Academy	NFIA
20-03-2025	Seminar Atlanta*	NFIA en CG Atlanta
21-03-2025	Roundtable discussion	World Trade Center Savannah
01-04-2025	Handel met de VS	Seacon
19-05-2025	Roundtable discussion	CG Shanghai, Shanghai Services Federation
19-05-2025	International Supply Chain Collaboration Conference*	China Logistics Times, Urban Logistics Union of China
21-05-2025	Roundtable	CCPIT Xiamen
21-05-2025	Innovation Technology Workshop	Caja Robotics
23-05-2025	CEO lunch	CG Hong Kong
29-05-2025	Delegatie University of Fredericton	University of Fredericton
13-06-2025	European Summit*	Uber Freight
13-06-2025	New Paradigm of Intelligent Procurement Management, Shanghai*	Digital Service Group
20-06-2025	Global Supply Chain Innovation Forum, Chongqing*	Digital Service Group
27-06-2024	Invest in Holland Academy	NFIA
11-07-2025	7th Global Food Cold Chain Conference, Fuzhou*	Cold Chain Logistics Committee of the China Federation of Logistics & Purchasing
10-09-2025	20th China International Logistics Week, Jinan*	NBSO Qindao, I&W, China Communications and Transportation Association, Shandong Port Group
19-09-2025	Netwerklunch Seoul	Ambassade Seoul
22-09-2025	Netwerklunch Shanghai	Havenbedrijf Rottterdam
23-09-2025	Seminar Ningbo*	World International Freight Forwarders Alliance, CCPIT Zhejiang, Zhejiang Seaport Logistics Group
26-09-2025	Seminar Shenzhen*	CILF
26-09-2025	Netwerkreceptie Shenzhen	World International Freight Forwarders Alliance, CCPIT Shenzhen, Shenzhen Outbound Alliance
23-10-2025	Smart Supply Chains: How U.S. Companies Can Leverage Dutch Innovation For European Growth*	Illinois Manufacturers Association, NFIA Chicago
17-11-2025	Sino-Dutch Going West Logistics Roadshow, Chengdu, Chongqing*	NBSO Chengdu, I&W
04-12-2025	4th China International Supply Chain Expo Roadshow*	China International Exhibition Center Group
09-12-2025	How Canadian companies can seize opportunities in the European market*	NFIA Toronto

De doelgroep van deze bijeenkomsten bestond uit partners, buitenlandse netwerkcontacten en/of buitenlandse verladers. Een deel van deze bijeenkomsten hebben wij zelf georganiseerd samen met partners, een ander deel is volledig georganiseerd door partners en leden. Onze boodschap werd afgestemd op de specifieke doelgroep. Vaak was dat promotie van Nederland, maar ook hebben wij regelmatig gesproken over trends en ontwikkelingen in de logistiek of over het belang van supply chains voor alle andere sectoren.



*webinar/seminar voor buitenlandse verladers

ORGANISATIE

Team

Het NDL-team bestaat per 1 april 2026 uit de volgende personen:



REMCO BUURMAN
Algemeen directeur/CEO

Verantwoordelijk voor management, strategie en positionering



JASPER EGGBEEN
Senior Manager Business Development

Verantwoordelijk voor business development in de regio Azië



JUSTIN GROEN
Senior Manager Business Development

Verantwoordelijk voor business development in de regio Noord-Amerika



KARIN RANCURET
Senior Manager Business Development

Verantwoordelijk voor business development in de regio Noord-Amerika en Europa



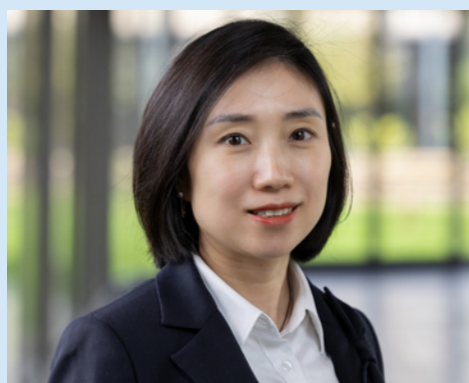
SJAAK DE KLEIN
Senior Manager Business Development Asia

Ondersteuning voor Business Development in de regio Azië vanuit Bangkok, Thailand



RICK STIJNEN
Senior Manager Business Development Noord-Amerika

Ondersteuning voor business development in de regio Noord-Amerika vanuit Georgia, USA



SHIRLEY YAN
Senior Manager Business Development China

Ondersteuning voor business development in China vanuit Chongqing, China



KATERINA VELSKOVA
Head of Marketing

Verantwoordelijk voor marketing, communicatie, ledenreizen en events



MANILDE BUYS
Office Manager

Ondersteuning Directie, Bestuur, RvTA en marketing



FRIEDA OUWENDIJK
Ledenadministratie

Verantwoordelijk voor ledenadministratie en team ondersteuning

Vertrokken in 2025:

- Willemien Broeders





Bestuur en Raad van Toezicht en Advies

Bestuur

- Annemarie Jorritsma (voorzitter) (herbenoeming 2026)
- Oscar de Bok – DHL Supply Chain
- Jarell Habets – Shyppl
- Gertjan Roelands – KLM/AirFrance (voordracht 2026)
- Liane Philipsen – Mainfreight
- Berte Simons – Havenbedrijf Rotterdam namens Brancheorganisatie Zeehavens
- Arthur Reijnhart – Schiphol (voordracht 2026)
- Willem Veekens – GXO
- Fred Westdijk – Sluyter Logistics (herbenoeming 2026)

Terugtreidend in 2026:

- Adriaan den Heijer
- Patricia Vitalis

Ereleden

- Carel Paauwe
- Karel Noordzij

Raad van Toezicht en Advies (RvTA)

- Arthur van Dijk (voorzitter)
- Maarten van As – ACN
- Rob Bagchus - ECT
- Bart Banning – ABN AMRO
- Erik de Bie - Greenberg Traurig
- Girbien de Bruin – TempoTeam
- Daan de Cloe – BOM
- Rogier van de Garde – DAF Trucks
- Brigit Gijsbers – Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (waarnemer)
- Marc Ketelaar
- Lonneke Knipscheer – Deloitte Consulting
- Hilde van der Meer – Netherlands Foreign Investment Agency (waarnemer, voordracht 2026)
- Jeroen Lotze – Havenbedrijf Amsterdam
- Peter van der Maas – DSV
- Theodoor Torn – Ortec
- Maarten van der Tas – Neele-Vat Logistics (voordracht 2026)

Teruggetreden in 2025:

- Hans Kuijpers

Terugtreidend in 2026:

- Bert de Wit
- Cuno Vat

Activiteiten bestuur

Het bestuur heeft het afgelopen jaar vier keer vergaderd. Naast reguliere monitoring, advisering en het opstellen van het jaarplan, het jaarverslag en de jaarrekening was er onder andere specifiek aandacht voor de volgende onderwerpen:

- Acquisitiestrategie;
- Statutenwijziging;
- Samenwerking met derde partijen;
- De toekomstige financiering voor NDL;
- De positionering van de logistieke sector en van NDL.

Daarnaast vond regelmatig bilateraal overleg plaats tussen bestuursleden en de algemeen directeur. De plannen van het bestuur voor 2026, inclusief bijbehorende begroting voor 2026, zijn vastgelegd in het jaarplan 2026.

Activiteiten RvTA

De Raad van Toezicht en Advies (RvTA) heeft het afgelopen jaar drie maal vergaderd. De RvTA was verantwoordelijk voor de formele goedkeuring van het jaarplan en het preadvies aan de ALV over het jaarverslag en de jaarrekening. Verder heeft de RvTA advies gegeven over de marketingaanpak en de positionering van de logistieke sector en NDL. Ook heeft de RvTA aan de hand van presentaties gesproken over ontwikkelingen in de haven van Amsterdam, over de handelsoorlog en over cyberweerbaarheid.



FINANCIEN

Staat van baten en lasten in euro's

Over de periode 1 januari tot en met 31 december 2025	Rekening 2025	Begroting 2025	Rekening 2024	Begroting 2026
Baten				
Contributie leden	794.923	780.000	806.938	810.000
Overige bijdragen	151.153	80.000	135.970	80.000
Bijdrage overheid	181.551	175.000	168.614	175.000
Totaal baten	1.127.627	1.035.000	1.111.522	1.065.000
Lasten				
Personeelskosten	858.203	827.000	788.521	876.000
Huisvesting	40.075	42.000	40.829	43.000
Overige bedrijfskosten	73.448	74.000	70.495	77.000
Promotiekosten	44.346	41.000	26.686	41.000
Vereniging	10.908	10.000	19.939	10.000
Voorlichting	64.695	80.000	101.517	80.000
Totaal lasten	1.091.675	1.074.000	1.047.987	1.127.000
Saldo	35.952	-39.000	63.535	-62.000

Baten

De gerealiseerde baten zijn zo'n EUR 100.000 hoger dan begroot. Met name de overige bijdragen was flink hoger dan begroot vanwege rente-inkomsten en succesvolle events en reizen. Maar ook de contributie leden was hoger dan begroot vanwege de toename in het aantal leden en de bijdrage overheid was hoger dan begroot vanwege een positieve waardering van onze IR activiteiten.

Lasten

De gerealiseerde lasten zijn vrijwel gelijk aan de begroting. De personeelskosten vielen iets hoger uit dan begroot en de kosten voor voorlichting iets lager dan begroot, maar dat waren geen significante verschillen.

Saldo

De hogere opbrengsten dan begroot leiden derhalve tot een positief saldo van EUR 35.952. Dat is flink beter dan het negatief saldo van EUR 39.000 dat was begroot.



Balans in euro's

per	31/12/2025	31/12/2024
ACTIVA		
Vaste activa		
Hard- en software	11.217	0
	11.217	0
Vlottende activa		
Handelsdebiteuren	799.388	657.204
Overige vorderingen	60.337	40.742
	859.725	697.946
Liquide middelen	799.257	1.034.698
TOTAAL ACTIVA	1.670.199	1.732.644
PASSIVA		
Eigen vermogen		
Overige reserves	364.517	324.316
Continuïteitsreserve	150.000	150.000
Bestemmingsreserves	90.834	95.084
	605.351	569.400
Kortlopende schulden		
Crediteuren	35.734	41.573
Belasting en premies	181.863	180.995
Overige schulden en overlopende passiva	847.251	940.676
	1.064.848	1.163.244
TOTAAL PASSIVA	1.670.199	1.732.644

Bestemmingsreserve

De bestemmingsreserve is gecreëerd voor extra business development en marketingactiviteiten. Doelstelling was om deze bestemmingsreserve geleidelijk af te bouwen door inhuur van capaciteit voor online marketing. Dit is in 2025 door externe inhuur, waarvan EUR 4.250 ten laste van de bestemmingsreserve is gebracht die daardoor wordt verlaagd tot EUR 90.834.

Continuïteitsreserve

De continuïteitsreserve is een vangnet om financiële verplichtingen af te handelen in het geval dat de organisatie onverwachts zou moeten worden afgebouwd. Dit bedrag is ingeschat op EUR 150.000.

Overige reserves

Het positieve saldo van EUR 35.952 wordt samen met de onttrekking van EUR 4.250 uit de bestemmingsreserve aan de overige reserves toegevoegd. Daarmee komt de overige reserves eind 2025 uit op EUR 364.517.

