

1. Van Nederland Distributieland naar Nederland Supply Chainland

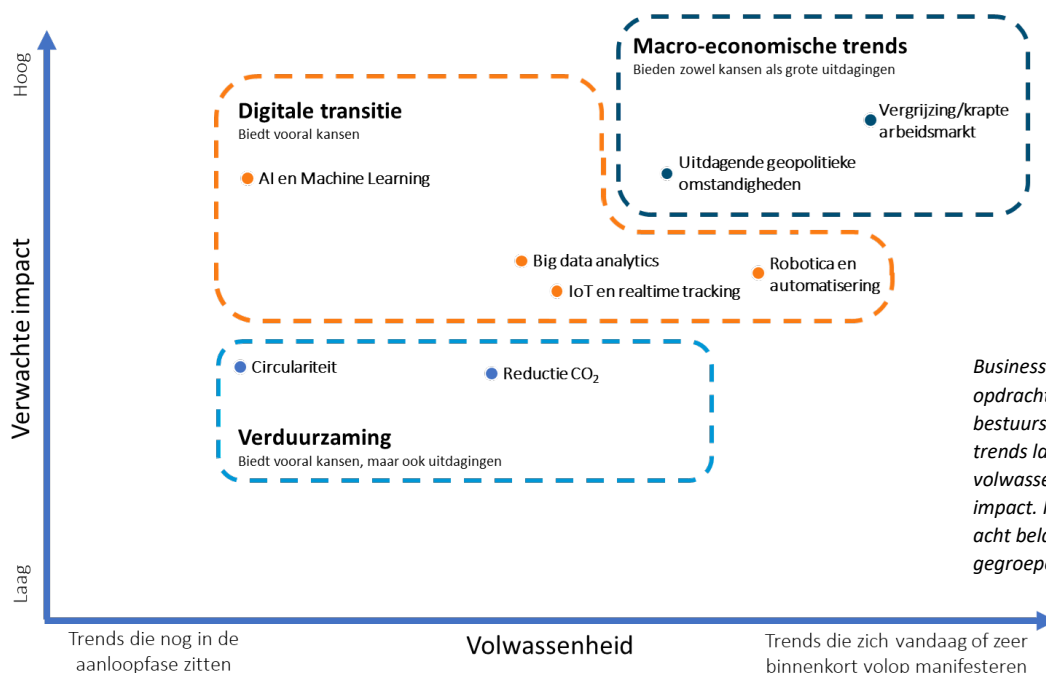
De afgelopen jaren hebben aangetoond hoe essentieel een robuuste en veerkrachtige logistieke keten is voor het functioneren van bedrijven en de samenleving als geheel. De coronapandemie maakte duidelijk dat de beschikbaarheid van producten niet vanzelfsprekend is en bracht supply chain management in het hart van veel bedrijfsstrategieën.

De logistieke sector blijft een cruciale economische motor voor Nederland. De toegevoegde waarde van de logistieke functie wordt geschat op meer dan 120 miljard euro. Qua werkgelegenheid biedt de logistieke functie banen aan meer dan 1.250.000 mensen (12,8% het aantal werkenden). De trend is dat de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid toeneemt, zowel in absolute zin als percentueel. Daarnaast vormt de supply chain een belangrijke schakel voor vele andere belangrijke bedrijfstakken, die afhankelijk zijn van betrouwbare toeleverings- en distributienetwerken. Nieuwe toepassingen van technologie, data-analyse en digitalisering trekken ook hoogopgeleide kenniswerkers aan.

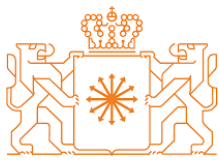
De Nederlandse logistieke sector biedt een aantrekkelijk ecosysteem voor samenwerking tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheden. Dit “collaborative advantage” vormt een fundament voor voortdurende innovatie en concurrentiekracht, zodat Nederland haar rol als logistieke draaischijf in Europa kan blijven vervullen.

Naast een sterk logistiek ecosysteem is Nederland strategisch gelegen midden tussen de grootste markten van Europa en heeft het belangrijke mainports met uitstekende achterlandverbindingen. De internationale oriëntatie en hoge kwaliteit van de dienstverlening maken het plaatje compleet en maakt de leden van NDL tot aantrekkelijke logistieke partners voor buitenlandse partijen. Samen dragen de NDL- leden bij aan het succes van Nederland als logistieke wereldspeler.

Het succes van de afgelopen jaren biedt geen vanzelfsprekende basis voor de toekomst. De verhoudingen op het wereldtoneel veranderen. Nieuwe technologieën schudden het speelveld op. De Nederlandse logistieke sector beweegt mee om haar vooraanstaande rol in de Europese logistiek te kunnen blijven spelen. In de komende vijf jaar zullen een aantal ontwikkelingen de sector opnieuw vormgeven en nieuwe uitdagingen én kansen met zich meebrengen.



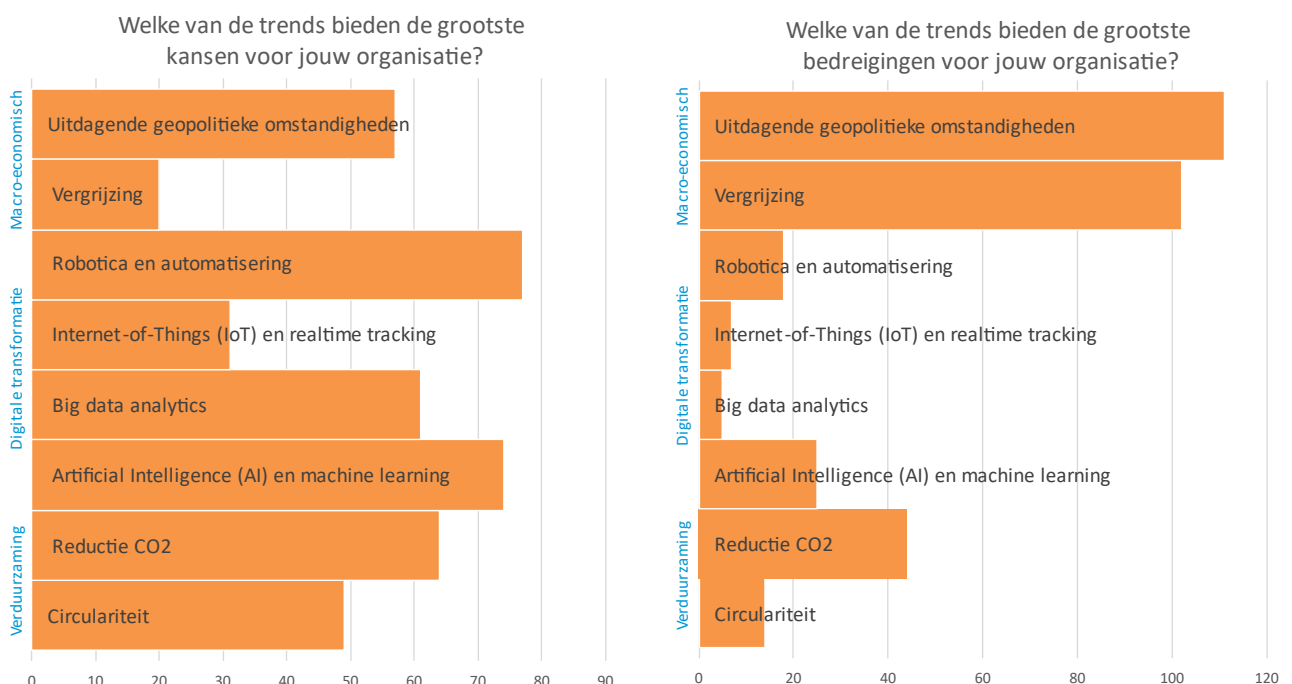
Business Acceleration heeft in opdracht van NDL zes van haar bestuurs-/raad van toezicht leden trends laten beoordelen op volwassenheid en verwachte impact. In deze grafiek zijn de acht belangrijkste trends gegroepeerd in drie thema's.

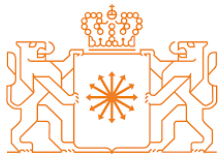


- **Macro-economisch** — Spanningen tussen grote machtsblokken en handelspartners van Nederland (kunnen) leiden tot handelsoorlogen, verstoringen in vraag en aanbod en wereldwijde verplaatsing van supply chains. Daarnaast maakt de vergrijzing in Europa het steeds moeilijker om voldoende gekwalificeerd personeel aan te trekken in de toch al zeer krappe arbeidsmarkt. De meeste leden van NDL zien in deze ontwikkelingen de belangrijkste bedreigingen voor hun organisatie. Desondanks zien ook veel leden, vooral de zakelijke dienstverleners, kansen in de uitdagende geopolitieke omstandigheden.
- **Digitale transformatie** — De digitale transformatie kan de supply chain propositie van Nederland verder versterken en toekomstbestendig maken. Geavanceerde robotica, autonome voertuigen en geautomatiseerde magazijnen verhogen de efficiëntie en flexibiliteit. ‘Internet of Things’ en real-time tracking zorgen voor directe inzichten in de keten, terwijl big data en Artificial Intelligence (AI) voorspellende analyses mogelijk maken voor nauwkeuriger voorraadbeheer en vraagvoorspelling. De digitale transformatie, en dan vooral robotica/automatisering en AI, bieden volgens onze leden de grootste kansen.
- **Verduurzamen** — Duurzaamheid is een belangrijk doel in de logistieke sector. Waar eerst vooral CO₂-reductie centraal stond, is nu ook circulariteit – zoals recycling en afvalvermindering – steeds belangrijker. Dit zorgt niet alleen voor een duurzame bedrijfsvoering, maar ook voor nieuwe logistieke retour stromen die extra omzet kunnen genereren. Verduurzaming wordt door verreweg de meeste leden als een kans gezien, sommigen zien in de CO₂-reductie een mogelijke bedreiging (hogere regeldruk en kosten).

NDL volgt actief de opkomende trends en veranderingen en benut deze voor vernieuwing en groei. Door samen te werken met leden, partners en de overheid willen we niet alleen inspelen op de uitdagingen van morgen, maar ook kansen creëren om Nederlands logistieke ecosysteem verder te laten evolueren. De kracht van NDL ligt in het gezamenlijk aanpakken van wat er op haar afkomt—met daadkracht en een innovatieve blik op de toekomst.

Alle 300 leden van NDL is gevraagd om feedback te geven op deze strategie. 159 personen hebben hier gehoor aan gegeven. De belangrijkste resultaten worden bij de betreffende secties getoond.





2. Business development is het doel, verbinden het middel

NDL heeft de ambitie om samen met haar stakeholders substantieel bij te dragen aan:

1. Het aantrekken van ladingstromen, logistieke investeringen en regiefuncties uit het buitenland.
2. Het versterken van de internationale concurrentiepositie en het kennisniveau van Nederland als supply chainland (transport en opslag).
3. Het bevorderen van afzet van logistieke producten, diensten en kennis in het algemeen.

Met een team van top developers faciliteert NDL de logistieke sector in Nederland in het ontwikkelen van toegevoegde waarde. Allereerst door verbinding te leggen tussen potentiële klanten in het buitenland en spelers in de logistieke keten in Nederland. Bovendien stelt het netwerk en kennis van NDL haar in staat om ook de afzet van logistieke producten en diensten in het buitenland te bevorderen.

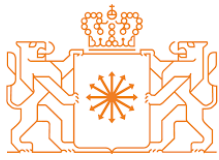
Daarnaast is NDL de kennispartner op het gebied van logistieke ontwikkelingen in brede zin en een spil in het logistieke ecosysteem van Nederland.

Het uiteindelijke doel: waardevolle bedrijvigheid en handel naar Nederland halen en Nederlandse logistieke producten en diensten in het buitenland onder de aandacht brengen.

Blijven de diensten van NDL voor jouw organisatie/bedrijf ook de komende vijf jaar actueel?

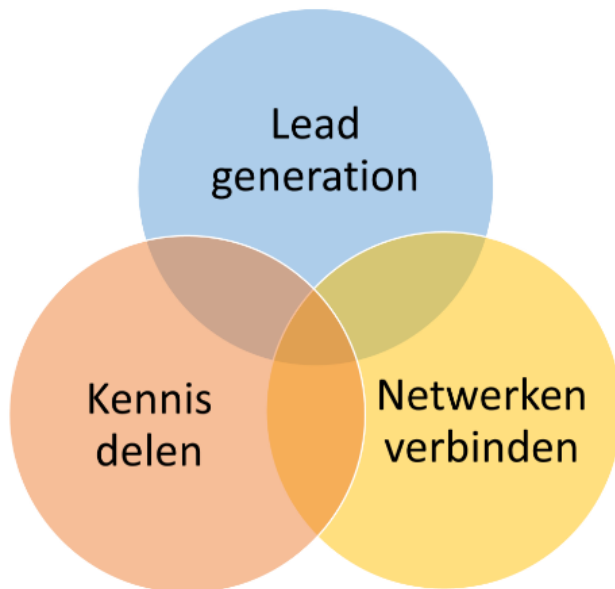


30% van de respondenten van de ledenenquête is van mening dat de ambities van NDL de komende vijf jaar nog relevanter zullen worden voor hun bedrijf, slechts 7% verwacht dat NDL in relevantie zal afnemen.



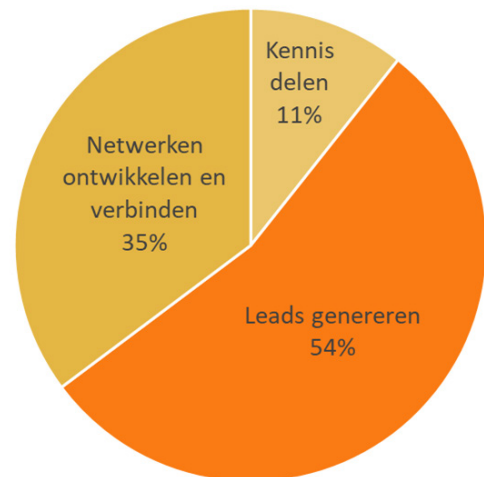
3. Dienstenpakket NDL

Om haar missie waar te maken, blijft NDL haar leden en de B.V. Nederland ondersteunen met drie, nauw verweven, diensten: (1) Leads genereren, (2) Netwerken ontwikkelen en verbinden, en (3) Kennis delen.



Het dienstenpakket van NDL bestaat uit drie hoofddiensten. Deze zijn deels overlappend en altijd verbonden.

Wat is voor jou of jouw organisatie de belangrijkste van de drie diensten?



De leden zien het genereren van leads en het ontwikkelen en verbinden van netwerken duidelijk als de belangrijkste diensten.

De komende vijf jaar zullen alle diensten verder evolueren, waarbij effectiviteit en ontwikkelingen binnen de sector leidend zullen zijn. Succesvolle activiteiten zullen verder worden ontwikkeld en verdiept, nieuwe aspecten zullen worden toegevoegd. Waar nodig zullen minder renderende activiteiten worden beëindigd of afgeschaald.

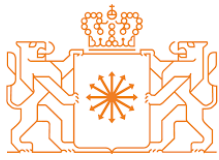
In dit hoofdstuk worden per dienst de belangrijkste aandachtspunten genoemd.

“NDL is voor ons een belangrijke partner in het genereren van leads.

Logistieke dienstverlener

“Complexere wereld vraagt om meer verbinding, en delen van kennis vanuit verschillende expertises.

Zakelijke dienstverlener



Leads genereren

De belangrijkste aandachtspunten m.b.t. het genereren van leads zijn voor de komende 5 jaar:

- Het genereren van leads is een kerntaak van NDL. NDL gaat verder met het ontwikkelen en intensiveren van netwerken in het buitenland om leads te genereren met een hoge toegevoegde waarde voor Nederland.
- NDL zal actief innovatieve logistieke en de logistiek ondersteunende bedrijven uit het buitenland begeleiden bij het opzetten van hun supply chain via Nederland met bijzonder aandacht voor bedrijven die zich onderscheiden op het gebied van robotica/automatisering, artificial intelligence of verduurzaming. NDL zal deze bedrijven in contact brengen met haar leden en andere relevante partijen. Zo kan NDL een belangrijke bijdrage leveren aan het versterken van het hoogwaardige en innovatieve logistieke ecosysteem in Nederland.
- NDL zal verder gaan met het ontwikkelen en gebruiken van proposities met een focus op het genereren van leads met een hoge toegevoegde waarde. Er wordt in kaart gebracht waarin Nederland specifiek onderscheidend is ten opzichte van haar concurrenten.
- NDL blijft goed op de hoogte van de voor de logistieke sector relevante ontwikkelingen. NDL zal deze kennis actief inzetten bij het stellen van prioriteiten m.b.t. focuslanden, netwerkenontwikkeling en het opstellen van proposities.
- NDL geeft nazorg aan de verladers, die NDL heeft geholpen zich in Nederland te vestigen, door (via de leden) op de hoogte te blijven van de ontwikkeling van hun business en waar nodig ondersteuning te bieden.
- NDL zal online PR- en Marketingactiviteiten blijven richten op de vindbaarheid en kwaliteit van haar tweetalige website. Daarnaast zal ook LinkedIn als belangrijk medium blijvend worden ingezet.
- NDL stelt in afstemming met haar partners jaarlijks KPI's vast die aansluiten op de strategie van NDL en op de prioriteiten van de leden en de partners.
- NDL maakt de toegevoegde waarde van de 'lead generation' en marketingactiviteiten voor de leden en overige stakeholders transparant (gecreëerde leads, werkgelegenheid en omzet). Een goede samenwerking met de leden m.b.t. de informatievoorziening blijft hiervoor onontbeerlijk.
- NDL verbindt vraag en aanbod van Nederlandse logistieke kennis en producten via haar bestaande netwerk, maar kan helaas niet actief kansen voor export identificeren, tenzij hiervoor additioneel budget vanuit de overheid beschikbaar komt.

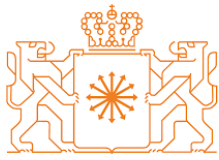
“Wat het mooie is van de leads die via NDL binnenkomen is dat dit nieuwe business voor Nederland is en niet het weggapen van klanten bij een concullega.

Logistieke dienstverlener



Het is gecompliceerd om waardevolle leads in landen als US, Canada en UK te verwerven en de rol van NDL in deze is voor ons van grote waarde.

Logistieke dienstverlener



Netwerken ontwikkelen en verbinden

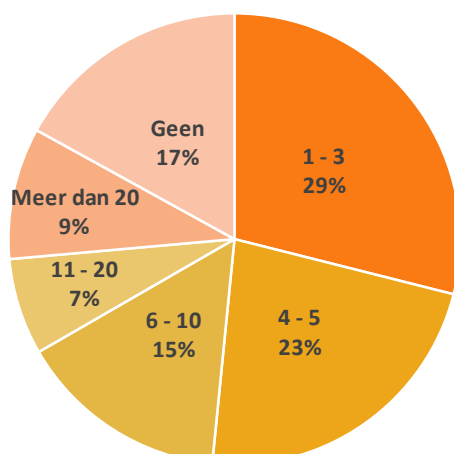
Voor veel leden is toegang tot de netwerken en kennis van NDL een belangrijke reden om lid te worden. Met het oog op de snel veranderende wereld is het belangrijk om de leden van relevante informatie en contacten te voorzien. De belangrijkste aandachtspunten voor de komende 5 jaar op het gebied van netwerken zijn:

- Het netwerk van leden uitbreiden met partijen die actief zijn op het gebied van robotisering/automatisering, Internet of Things/real time tracking, Big Data Analytics, Artificial Intelligence, CO₂-reductie of circulariteit.
- Het organiseren van thema- en netwerkbijeenkomsten.
- Het faciliteren en stimuleren van contacten tussen leden onderling.
- NDL kan leden, die willen automatiseren of verduurzamen, verbinden met relevante partijen via haar facilitators en innovatieve/duurzame contacten in het binnen- en buitenland.
- Zorgen voor een groter, relevant en betrokken ledenbestand, waarmee een solide basis voor de activiteiten van NDL wordt gegarandeerd, zowel qua competenties als ook financieel.
- NDL heeft veel ervaring met het organiseren van ledenreizen. Ledenreizen zijn een effectieve manier om leden in contact te brengen met het netwerk dat NDL in het buitenland heeft opgebouwd en kennis op te doen over internationale markten en ontwikkelingen. Zolang er voldoende belangstelling is van leden, zal NDL ledenreizen blijven organiseren.
- NDL blijft de relaties met kennisinstututen onderhouden en verbinding leggen met haar leden op het gebied van kennisoverdracht.
- NDL zal doorgaan met samenwerken met andere sectororganisaties, om het maatschappelijk draagvlak voor de sector te vergroten en leads uit te wisselen.
- Evalueren of/hoe de communicatie met leden op een efficiënte en doeltreffende manier verder kan worden verbeterd.

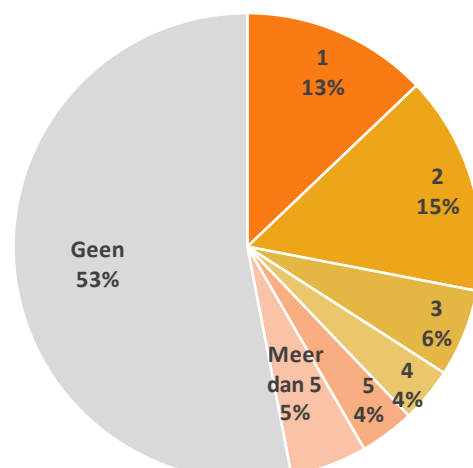
“ Een goed en breed netwerk beschouwen wij als een cruciale factor om succesvol te blijven in de toekomst.

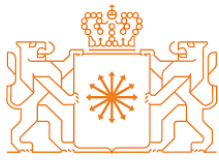
Zakelijke dienstverlener

Hoeveel contacten heb je via het ledennetwerk van NDL gegenereerd in de afgelopen vijf jaar?



Uit hoeveel van die contacten is concrete omzet/business voortgekomen?





Kennis delen

Het effectief delen van relevante kennis helpt om de concurrentiepositie van de leden te versterken. NDL heeft daar de afgelopen jaren al flink in geïnvesteerd. Zo zijn de sectorproposities/factsheets veel gebruikte en gewaardeerde instrumenten om leden te informeren over de logistieke expertise en mogelijkheden in Nederland. Gelet op de snelle ontwikkelingen in het logistieke landschap zijn de belangrijkste aandachtspunten op het gebied van kennis delen voor de komende 5 jaar:

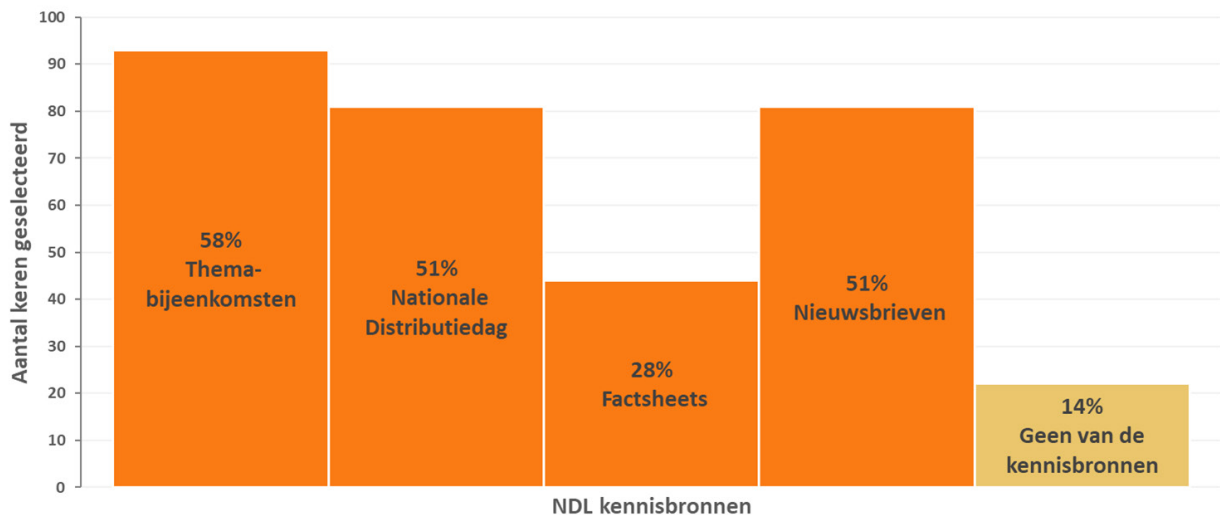
- NDL is door regelmatig contact met leden en daarbuiten op de hoogte van relevante ontwikkelingen en deelt deze onder meer via themabijeenkomsten, waarbij in ieder geval regelmatig aandacht wordt besteed aan de geïdentificeerde trends op het gebied van digitale transitie, verduurzaming en de macro-economische trends.
- NDL wil, van de voor haar leden relevante sectoren, leren wat de grootste logistieke uitdagingen zijn en welke ontwikkelingen/innovaties een belangrijke rol gaan spelen. NDL zal de ervaringen met haar leden delen.
- NDL blijft trends en uitdagingen signaleren, zowel op het gebied van mondiale logistieke ketens als ten aanzien van het investeringsklimaat in Nederland, en geeft deze door aan leden en partners.
- NDL blijft sectorproposities, factsheets en andere relevante documenten ontwikkelen en onderhouden.
- NDL is zelf geen lobbyorganisatie, maar zal haar kennis, netwerk en ervaring delen met relevante lobby- en brancheorganisaties in Nederland om het maatschappelijk draagvlak voor de logistiek te versterken.



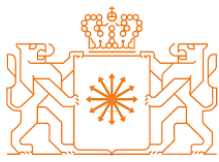
In een onrustiger en zich snel ontwikkelende wereld zullen we nog nadrukkelijker het belang van logistiek moeten laten zien en de kansen die NL te bieden heeft.

Branchevereniging

Maak je gebruik van de mogelijkheden die NDL biedt om het kennisniveau van jezelf of jouw bedrijf te vergroten? (meerdere antwoorden mogelijk)



Themabijeenkomsten, NDD en nieuwsbrieven worden het vaakst genoemd als bronnen voor kennisvergroting. Degenen die gebruik maken van de factsheets zijn daarover zeer te spreken.



4. Klaar voor de toekomst

NDL zet Nederland wereldwijd op de kaart als de logistieke draaischijf van Europa, die waarde toevoegt aan supply chains. Als organisatie die de hele logistieke sector vertegenwoordigt en promoot in het buitenland, biedt NDL Nederland een unieke voorsprong om innovatieve bedrijven en logistieke activiteiten aan te trekken die de sector versterken.

In een tijd van ingrijpende veranderingen - van digitale transformatie en verduurzaming tot vergrijzing en geopolitieke spanningen - nemen deze ontwikkelingen een centrale plek in de NDL-strategie in. Wat blijft, is de focus op het creëren en promoten van nieuwe kansen voor de sector.

Bij NDL draait het om ondernemerschap en samenwerking. Samen met leden en partners zet NDL ambities om in tastbare resultaten en zorgt ervoor dat de Nederlandse logistieke sector klaar is voor een succesvolle toekomst in een dynamische wereld.

NDL Strategie 2025 - 2030



MISSIE

Op een transparante manier, samen met onze stakeholders, substantieel bijdragen aan:

1. Het aantrekken van ladingstromen, logistieke investeringen en regiefuncties uit het buitenland.
2. Het versterken van de internationale concurrentiepositie en het kennisniveau van Nederland als supply chainland (transport en opslag).
3. Bevorderen van afzet van logistieke producten, diensten en kennis in het algemeen.

DIENSTENPAKKET

LEADS GENEREREN

- Onderhouden en uitbouwen van een sterk internationaal netwerk waaruit leads voor de logistieke sector in NL worden gegenereerd.
- NDL volgt relevante ontwikkelingen en gebruikt deze kennis om focuslanden, netwerkontwikkeling en proposities te prioriteren.
- PR/marketing activiteiten.
- Transparant maken van de toegevoegde waarde voor leden en overige stakeholders.

NETWERKEN VERBINDEN

- Thema- en netwerkbijeenkomsten in Nederland.
- Ledenreizen naar het buitenland.
- De Nationale Distributiedag.
- Vergroten en verbreden van het ledenbestand ter versterking van het netwerk en de innovatiekracht.
- NDL blijft samenwerken met sectororganisaties om maatschappelijk draagvlak te vergroten en leads uit te wisselen.

KENNIS DELEN

- Leden voorzien van relevante informatie en communicatie.
- Signaleren van trends/uitdagingen m.b.t. mondiale logistiek en het investeringsklimaat in Nederland.
- Informeren van relevante lobby- en brancheorganisaties in Nederland m.b.t. de waarde van logistiek voor Nederland.
- Ontwikkelen van factsheets, sectorproposities en andere relevante documenten.

ORGANISATIE

SOLIDE BASIS

NDL wordt mogelijk gemaakt door actieve participatie en inbreng van het bedrijfsleven, overheid en kennisinstututen. Het bedrijfsleven zorgt voor meer dan 75% van de financiële middelen (2023: ±77%).

TEAM VAN SPECIALISTEN

De drijvende kracht van NDL is een eigen team van specialisten, dat optimaal gebruik maakt van partnernetwerken wereldwijd.