



**MATCHMAKER FOR
EUROPEAN LOGISTICS**
JAARVERSLAG 2007 – 2008



**MATCHMAKER FOR
EUROPEAN LOGISTICS**
JAARVERSLAG 2007 – 2008

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
NDL/HIDC in het buitenland: Promotie van Nederland als ‘Gateway to Europe’	5
Resultaten promotie buitenland	6
Terugblik op het afgelopen boekjaar	7
Azië – Communiceren en adviseren	8
Verenigde Staten/Canada – Groeiende belangstelling voor Nederland	10
Europa - Kansen voor Nederlands bedrijfsleven	11
Interview Bas Pulles, Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)	12
NDL/HIDC in Nederland	14
Financiën	17
Balans	18
Staat van baten en lasten	19
Accountantsverklaring	20
Organisatie	22
Bestuur/Raad van Toezicht en Advies	22
Directie en medewerkers	23

Voorwoord

NDL/HIDC heeft in het afgelopen boekjaar volop gebruik gemaakt van haar unieke positie als het gaat om het uitdragen en versterken van de logistieke kracht van Nederland, zowel in Europa als in de rest van de wereld. U zult dit zien aan de resultaten van onze promotie-inspanningen. Niet voor niets kozen meer buitenlandse producenten dan ooit voor ons land als vestigingsplaats voor hun logistieke activiteiten.

NDL/HIDC is de cruciale spil in de samenwerking tussen logistieke bedrijven en dienstverleners, overheid en politiek. Deze unieke positie moet behouden blijven. Iets wat erkend wordt door bedrijven en overheden en gewaardeerd wordt door buitenlandse verladers.

NDL/HIDC heeft wederom, financieel gezien, een lastig jaar achter de rug, met name door tegenvallende inkomsten uit projectfinanciering vanuit de overheid.

Voor het komende boekjaar verwachten wij binnenkort een structurele projectfinanciering te kunnen overeenkomen met zowel het ministerie van Verkeer en Waterstaat als het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. De hieruit voortvloeiende kennisontwikkeling is mede van groot belang voor onze promotieactiviteiten in het buitenland. Alleen op basis van feiten en kennis kan NDL/HIDC immers potentiële investeerders ervan overtuigen dat Nederland een goede vestigingsplaats is voor hun Europese activiteiten.

Andere oorzaak van het financiële tekort van het afgelopen jaar is de extra inhaalslag in onze buitenlandpromotie, waarmee wij enerzijds zeer goede

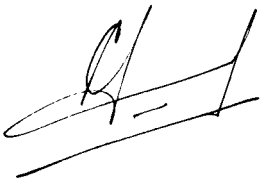
resultaten hebben behaald, maar anderzijds ook ons budget hebben overschreden.

Wat gaan we als vereniging in 2008/2009 doen om Nederland als logistiek land te promoten? We gaan nóg beter laten zien dat Nederland een 'hub' van wereldformaat is; dé 'Gateway to Europe'. Met andere woorden, we richten ons nog intensiever op buitenlandpromotie: het adviseren en begeleiden van buitenlandse bedrijven die zich in Nederland willen vestigen en/of met Nederlandse bedrijven zaken willen doen.

Dat gaan we doen door intensief te blijven samenwerken met andere partijen en partners, met name met het Directoraat Buitenlandse Investerings Nederland (DBIN/NFIA). Meer dan 50% van de contacten van deze overheidsorganisatie met buitenlandse bedrijven gaat over logistieke activiteiten. In al die gevallen zorgt NDL/HIDC voor de nodige specifieke kennis en contacten, die vaak leiden tot succesvolle matchings met Nederlandse logistieke bedrijven of gespecialiseerde financiële en juridische dienstverleners. NDL/HIDC weet wat bedrijven willen en wensen, wat een bedrijf over de streep kan trekken om het hoofdkantoor of het logistieke centrum in Nederland te vestigen, wat partijen tot samenwerking kan bewegen. NDL/HIDC weet met haar leden niet alleen alles over de goederenstromen en informatiestromen van, naar en in Nederland, maar ook het nodige over douane en belastingen, over vennootschapsrecht en arbeidsrecht en de effecten op de supply chain. Hierdoor zijn wij ook een belangrijke speler als het gaat om de promotie én verbetering van het Nederlandse vestigingsklimaat. Ook op Europees niveau.

Door de hernieuwde samenwerking met de ministeries van Verkeer en Waterstaat en Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit zullen wij in het komende jaar een aantal kennisprojecten uitvoeren die zullen bijdragen aan de versterking van Nederland in de Europese supply chains.

Gezien de huidige ontwikkelingen in de financiële wereld en de wereldeconomie, zullen wij in de komende jaren nog beter moeten aantonen, dat de logistieke sector in Nederland leidend is in Europa. De sterke positie van NDL/HIDC kan worden gebruikt om de concurrentiepositie van Nederland verder uit te bouwen. Samen met onze leden, waar de unieke kracht van onze logistieke sector zich bevindt, zal deze doelstelling zeker succesvol zijn.



Cor G. Baan
Voorzitter



Dirk 't Hooft
Algemeen directeur

NDL/HIDC IN HET BUITENLAND

Promotie van Nederland als ‘Gateway to Europe’

Wat NDL/HIDC doet

Onder de naam Holland International Distribution Council (HIDC) promoot NDL/HIDC Nederland als ‘Gateway to Europe’ in het buitenland. Dit doen we door het bieden van solide advies, praktische hulp en gerichte matchmaking. Advies aan buitenlandse verladers die hun producten (willen) afzetten op de Europese markt en hulp bij het opzetten of herstructureren van hun Europese distributie. Matchmaking, door bedrijven in de doelgroepen direct of indirect in contact te brengen met onze leden, zodat beide partijen nieuwe contracten kunnen afsluiten.

NDL/HIDC richt haar promotieactiviteiten op de Verenigde Staten, Canada, China, Japan, Korea, Taiwan, India en de buitenlandse verladers in Europa. Dat doen we in samenwerking met netwerkorganisaties zoals het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) van het Ministerie van Economische Zaken, regionale ontwikkelingsmaatschappijen, betrokken Kamers van Koophandel, de Nederlandse mainports en gespecialiseerde consultants.

AGENDA

6 september

Opening NDL/HIDC kantoor in Hongkong

6 september

Logistiek Insight i.s.m. Tempo-Team en vakblad
Logistiek bij CEVA Logistics, Oss

20 september

Presentatie tijdens seminar:
‘The Netherlands-The Logistics Gateway to Europe for Thai companies’ georganiseerd door de Nederlandse Ambassade, Bangkok (Thailand)

1 oktober

Gastcollege Vrije Universiteit, Amsterdam

9 oktober

Presentatie: ‘The Evolution of European Logistics’ bij DHL Express, Hoofddorp

10 oktober

Presentatie: ‘The Evolution of European Logistics’ bij RBC, Roosendaal

12 oktober

Presentatie tijdens seminar georganiseerd door het NFIA tijdens de ‘Holland Days’, Tainan (Taiwan)

21 oktober – 24 oktober

Presentatie tijdens CSCMP Annual Conference, Philadelphia (USA)

23 oktober

Presentatie: ‘The Netherlands - Pioneers in European Logistics’ tijdens opening NFIA kantoor, Kuala Lumpur (Maleisië)

25 oktober

Workshop: ‘Customs, Logistics and Distribution Channels in the EU’ tijdens seminar, Toronto (Canada)

26 oktober

Presentatie: ‘The Netherlands, your European partner in International business’ tijdens opening NFIA kantoor, Singapore

13 november

Ontbijtsessie georganiseerd door IBC Greater Rochester New York, (USA)

RESULTATEN

Promotie buitenland

Afgesloten contracten* per land

	2007/2008	2006/2007	2005/2006
Verenigde Staten	43	24	23
Canada	3	3	5
Taiwan	4	3	2
China	4	1	3
Korea	9	14	2
Japan	1	4	3
Europa	10	11	13
Overige landen	5	1	1
Totaal contracten	79	61	52

* Een contract dat een buitenlandse verlader heeft afgesloten in Nederland na bemiddeling door NDL/HIDC (met een van haar leden) of met ondersteuning van NDL/HIDC.

Promotieactiviteiten NDL/HIDC per regio

	Noord-Amerika*	Azië**	Europa & overig***	Totaal
Seminars	11	12	8	31
Bedrijfsbezoeken	74	44	32	150
Aantal fact finding trips	25	10	10	45
Logistieke contracten, bij dienstverlener	30	16	8	54
Logistieke contracten, own account	3	4	1	8
Niet logistieke contracten	13	2	2	17
Totaal contracten per regio	46	22	11	79
Directe investering	8,75 mln	4,71 mln	2,72 mln	16,18 mln
Werkgelegenheid	429 FTE	136 FTE	57 FTE	622 FTE

* Verenigde Staten en Canada

** China, Japan, Korea en Taiwan

*** Europa, India, Singapore

Toelichting:

- Seminars: evenementen in het buitenland waarbij NDL/HIDC een presentatie gehouden heeft
- Bedrijfsbezoeken: bezoeken aan, meetings en conference calls met buitenlandse producenten.
- Fact finding trip: tijdens een fact finding trip begeleidt NDL/HIDC buitenlandse producenten op kennismakingsbezoek bij vooraf geselecteerde logistieke dienstverleners in Nederland.
- Logistieke contracten, own account: De categorie contracten 'own account' bestaat uit bedrijven die hebben gekozen voor een logistieke operatie in eigen beheer.
- Niet logistieke contracten: Onder deze categorie vallen contracten die bij consultants zijn geland en andere contracten.
- De categorieën 'Directe investering' en 'Werkgelegenheid' geven de investeringen en werkgelegenheid weer in Nederland die direct voortvloeien uit de afgesloten contracten. De cijfers zijn gebaseerd op gegevens van het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA).

Terugblik op het afgelopen boekjaar

Het boekjaar 2007/2008 kan een succesjaar worden genoemd. Ten opzichte van vorig jaar is er een aanzienlijke toename te zien in het aantal afgesloten contracten. Landden er vorig jaar nog 61 buitenlandse investeerders bij onze leden, dit jaar telde NDL/HIDC maar liefst 79 contracten met een totale waarde van € 16 miljoen. Dit leverde in ieder geval 622 arbeidsplaatsen op. In deze telling zijn alleen de 'grotere' projecten meegenomen, waarbij minimaal 5 fte's betrokken zijn. We kunnen dus stellen dat de effecten op de arbeidsmarkt nog een stuk groter zijn geweest.

In 2007/2008 hebben wij een groot aantal fact finding trips georganiseerd. Hieruit blijkt dat de belangstelling van zowel Amerikaanse als Aziatische bedrijven voor de Europese markt, en dan met name voor Nederland, groot is. Dit wordt onder andere veroorzaakt door de lage koers van de dollar, maar ook door onze toegenomen promotie-inspanningen in de betreffende landen. Dankzij direct contact met een groot aantal prospects wordt de kennis over en de interesse in Nederland als logistiek land vergroot.

Dirk 't Hooft, algemeen directeur van NDL/HIDC: "Het merendeel van de in Nederland gelande projecten zijn logistieke centra, daarnaast gaat het om de vestiging van Europese hoofdkantoren en uitbesteding van logistieke activiteiten. Dit toont aan dat logistiek een belangrijke pijler is van de Nederlandse economie en dat Nederland een aantrekkelijke vestigingsplaats is voor logistieke activiteiten. Deze goede resultaten zijn tevens een opsteker voor het gezamenlijk werk van het NFIA en NDL/HIDC in het buitenland om Nederland te positioneren als dé Gateway to Europe."

14 november

Presentatie tijdens conferentie GES: 'Invest in the Netherlands', Singapore

15 november

Key note speaker op congres van de Hellenic Logistics Association, Athene (Griekenland)

22 november

Algemene Ledenvergadering en seminar 'Benchmark Nederland: Nederland langs de internationale meetlat', Den Haag/Nootdorp

4 december

Presentatie tijdens Intermodal 2007, Amsterdam

11 december

Presentatie tijdens China Seminar 2007, georganiseerd door BOM, Eindhoven

12 december

Presentatie 'The Netherlands – Your logistics Gateway to Europe' tijdens HKTDC's World SME Expo, Hong Kong

17 januari

Presentatie Chinese delegatie, Zoetermeer

17 januari

Presentatie 'Leading European supply chain models', tijdens seminar and networking cocktail 'Supply chain developments in Europe', georganiseerd door HKLA, NFIA en HIDC, Hong Kong

13 februari

Presentatie: 'The Netherlands: Global sourcing, European connections', Nagoya (Japan)

15 februari

Presentatie: 'The Netherlands: Global sourcing, European connections', Tokyo

19 maart

Logistiek Insight i.s.m. Tempo-Team en vakblad Logistiek bij Coca-Cola, Dongen

27 maart

Presentatie: 'Benchmarking European Logistics' tijdens seminar i.s.m. NFIA, Amsterdam Airport Area, City of Dallas, Dallas/Ft. Worth Int'l Airport, Fort Worth Chamber en Greenberg Traurig, Dallas (USA)

1 april

Seminar Protect, Den Haag/Nootdorp

2 april

Presentatie 'Holland: Pioneers in global logistics - Results of a European benchmark study' tijdens Air France KLM Cargo regional meeting, Hong Kong

7 april

Presentatie: 'Benchmarking the Netherlands' tijdens ITI Travel seminar, Den Haag

10 april

Presentatie tijdens seminar 'Doing Business in the Netherlands', Rotterdam

AZIË

Communiceren en adviseren

Karin Rancuret, Senior Manager Logistics Azië: “Nederland is de poort naar Europa en de Nederlandse logistieke sector kan helpen om producten snel en efficiënt bij klanten door heel Europa te krijgen’. Die boodschap overbrengen en laten bekliven, dat is, naast het adviseren van individuele Aziatische bedrijven, eigenlijk het belangrijkste in mijn werk hier. En daarvoor is het goed om ter plaatse te zijn. Sinds we een eigen kantoor hebben in Hongkong zijn we makkelijker te vinden voor potentiële klanten, voor Aziatische collega’s van onze leden die vragen hebben over Europese logistiek en voor andere netwerkcontacten.

We zijn veel op reis in de regio om bedrijven te bezoeken, staan op beurzen, geven presentaties tijdens seminars, organiseren zelf seminars en workshops en schrijven artikelen voor vakbladen. Met dit kantoor hebben we Nederland als Gateway to Europe dus in Azië een stuk zichtbaarder gemaakt. Afgelopen jaar heeft NDL/HIDC bijvoorbeeld voor het eerst meegedaan aan een grote transport- en logistiekbeurs in China. Samen met een aantal leden hadden we een eigen stand in het Hollandpaviljoen. Dat levert misschien niet gelijk een heleboel nieuwe leads op, dat gaat in Azië nu eenmaal vaak wat langzamer, maar het is goed om tijdens dit soort beurzen onze promotieboodschap te verkondigen. Zeker nu de concurrentie steeds actiever wordt met hun promotieactiviteiten in deze regio.

Naast algemene investeringsseminars over Nederland organiseren we ook steeds vaker gespecialiseerde bijeenkomsten. Dit doen we in samenwerking met lokale organisaties, zoals de Hongkong Logistics Association of de Taiwan Inter-

national Logistics Association. Daar kunnen we meer ‘op maat’ vertellen wat Nederland te bieden heeft op logistiek gebied. Dit willen we het komende jaar zeker blijven doen.

Gelukkig heeft Nederland nog altijd een sterke reputatie op het gebied van logistiek en transport, onder andere door de mainports. Als Aziatische bedrijven beginnen met exporteren, richten ze zich vaak in eerste instantie op de Verenigde Staten. Europa wordt vaak gezien als een onbekende en ingewikkelde markt. Maar door de zwakke dollar groeit de interesse in Europa.

Ook India is steeds meer in beeld. We hebben het afgelopen jaar een behoorlijk aantal leads uit deze ‘nieuwe markt’ gehaald. Komend jaar organiseren we samen met het NFIA een roadshow waarin we bedrijven bezoeken in de healthcare en fashion industry om hen te informeren over Europese logistiek en het gunstige belastingklimaat in Nederland.”

14 april – 16 april

Presentatie tijdens seminar 'Trade Winds Europe', Istanbul (Turkije)

15 april

Logistics Topics - Valkuilen in internationaal contracteren - Douane en BTW kansen en risico's i.s.m. AKD Prinsen Van Wijmen Advocaten en Greenberg Traurig, Amsterdam

16 april

Presentatie tijdens seminar: 'AEO and Global Logistics', Osaka (Japan)

6 mei

Presentatie: 'NL as distribution/warehouse hub at the Orange Tree Resort' bij Phoenix U.S. Export Assistance Center, San Mateo (USA)

6 mei

Presentatie:
bij Michigan University, Amsterdam

13 mei

Presentatie tijdens conferentie 'Global Distribution Strategies 2008', Amsterdam

20 mei

Presentatie tijdens seminar: 'The Netherlands – Your European Partner in International Business', Singapore

3 juni

Nationale Distributiedag met als thema 'Beyond Reverse Logistics', Tilburg

16 juni – 17 juni

Presentatie tijdens 5th EU UN-Procurement Seminar, New York (USA)

17 juni

Presentatie: 'Pioneer in European logistics' tijdens seminar: 'The Netherlands, Stepping Stone to European Business', Seoul (Korea)

18 juni

Presentatie tijdens seminar: 'Holland; Pioneers in Global Logistics – Trends and developments in European supply chain solutions', Shanghai (China)

26 juni

Presentatie tijdens seminar: 'Supply chain developments in Europe', Taipei (Taiwan)

VERENIGDE STATEN EN CANADA

Groeiende belangstelling voor Nederland

Stephan Satijn, Vice President Logistics Noord-Amerika:

“De afgelopen periode heeft de economie in de Verenigde Staten een paar flinke klappen gekregen door de ingestorte huizenmarkt en de kredietcrisis. Amerikaanse producten zijn door de lage dollarprijs een stuk interessanter geworden voor de Europese markt. De Verenigde Staten is opeens weer interessant geworden als markt om te sourcen. Maar ook zijn Amerikaanse bedrijven op zoek naar nieuwe afzetmarkten, zeker ook in Europa. Samen met het NFIA doet NDL/HIDC er alles aan om deze bedrijven naar Nederland te halen of in ieder geval via Nederland naar Europa. Een paar clusters zijn voor Nederland bijzonder interessant, zoals pharma, med tech en biofuels. Nederland heeft immers de nodige ervaring met en in deze bedrijfstakken. Maar ook fashion en high tech blijven interessant voor Nederlandse logistieke dienstverleners.

Wat NDL/HIDC doet om deze bedrijven ‘binnen te halen’? We zoeken uit waar de interessante activiteiten zitten, waar we projecten weg kunnen halen voor Nederland. Daarbij maken we gebruik van ons eigen netwerk én dat van het NFIA. We laten ons zien en horen op beurzen en tijdens seminars: niet zomaar overal, maar heel gericht. Alleen als we zeker weten dat onze doelgroep aanwezig is én er voldoende gelegenheid is om met deze mensen één op één te praten, gaan wij er naar toe. Daar maken we veel tijd voor vrij. We zorgen er bovendien voor de dag na zo’n seminar beschikbaar te zijn voor geïnteresseerde bedrijven. Of dat werkt? Ja zeker. Het afgelopen jaar zijn er interessante matches tot stand gekomen. Voorbeelden zijn Halliburton, het grootste offshorebedrijf ter wereld, Calvin Klein Shoes en American Medical Systems. Zij hebben

zich, met de hulp van NDL/HIDC, in Nederland gevestigd. Dat is zeker iets om trots op te zijn!

Ook in Canada is er sprake van een groeiende belangstelling voor Europa als nieuw afzetgebied. Een belangrijke oorzaak is ook hier de lage Amerikaanse dollar. Daardoor worden Canadese producten duurder in de VS en gaan Canadese bedrijven op zoek naar nieuwe markten, onder andere in Europa. Nederland zou Nederland niet zijn als we niet snel in dit gat waren gesprongen. En met uitstekende resultaten: Nederland stijgt snel op de ranglijsten als belangrijke exporteur vanuit Canada. We zijn zelfs Frankrijk al gepasseerd en dat is toch een land dat vanuit cultuur, taal en achtergrond dicht tegen Canada aan ligt.

Waar Canada genoeg van heeft, zijn grondstoffen: vooral ruwe olie en de daarbij behorende bijproducten. Waar Canada te weinig van heeft, is de infrastructuur en de logistieke kennis om deze producten op de markt te brengen. Daar kan Nederland helpen. NDL/HIDC is bij allerlei overheidsinstanties op allerlei niveaus hard aan het werk om dit voor elkaar te krijgen. De honorair consul van Edmonton in Canada speelt daarbij een heel actieve rol en ook het NFIA is betrokken bij deze ontwikkelingen.”

EUROPA

Kansen voor Nederlands bedrijfsleven

Jan Paul Olijslager, Projectmanager Logistics Azië en Europa:

“NDL/HIDC is de laatste tijd erg actief op de Europese markt. We moeten niet vergeten dat er dichtbij ook kansen voor Nederland liggen. Dat zien we bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk. Daar zitten veel grote Amerikaanse en Aziatische bedrijven. In Ierland zijn dat vooral high tech en medical organisaties, in Engeland veel van oorsprong Amerikaanse, Chinese en Indische bedrijven in fashion, footwear en consumer goods. Het zijn vaak grote bedrijven die logistiek goed onderlegd zijn en waarmee je goed kunt communiceren. Die bedrijven willen nu uitbreiden naar het vasteland van Europa en merken dan dat het Verenigd Koninkrijk niet de juiste locatie hiervoor is: de leadtimes zijn te lang, de kosten te hoog, het servicelevel niet goed genoeg. Het blijven eilanden...

Wij kunnen deze bedrijven vrij makkelijk laten zien dat Nederland, door onze sterke logistieke structuur, veel geschikter is als uitvalsbasis naar het Europese vasteland dan het Verenigd Koninkrijk. Vaak willen deze bedrijven hun logistieke operatie verplaatsen, meestal via outsourcing. Nederland heeft op dat gebied veel te bieden.

NDL/HIDC zorgt er op allerlei manieren voor dat al die bedrijven ook wéten wat Nederland te bieden heeft. Dit najaar organiseren we bijvoorbeeld een farma- en medtechreis naar Ierland, samen met het NFIA-kantoor in Londen en de Brabantse Ontwikkeling Maatschappij (BOM). Ook breiden we ons benchmarkrapport uit voor deze landen en gaan we gericht op bezoek bij bedrijven die willen outsourcen. Vergelijkbare kansen liggen in Frankrijk en Duitsland. Daar zijn ook bedrijven die hun logistieke operatie eventueel via Nederland willen laten lopen,

onder andere door de relatief hoge fiscale lasten (in Duitsland) en douaneproblemen en stakingsrisico's (Frankrijk). We zijn hard op zoek naar een goede formule om deze bedrijven te vinden én binnen te halen.

We zijn ook actief in Turkije, een land dat, net als Nederland, een lange traditie kent als het gaat om handel en productie. Steeds meer Turkse bedrijven (textiel, machines, witgoed, schoenen, autotechniek) ontdekken Nederland als springplank naar de rest van Europa. We zijn er het afgelopen jaar twee keer geweest en zijn nu bezig met het organiseren van een seminar in november. Dit seminar valt samen met het bezoek van staatssecretaris Heemskerk van EZ, staatssecretaris Van Bijsterveld van OCW en een delegatie uit Rotterdam. NDL/HIDC krijgt ook veel vragen uit Turkije. Waarover? Vooral over belastingen en de douane. Dat laatste komt omdat de douane in Turkije niet echt goed is georganiseerd. Daardoor is het voor Turkse bedrijven vaak gunstiger om Nederland als hub te gebruiken, zelfs voor producten die naar Turkije zélf moeten worden vervoerd. Er is dan ook veel vraag naar Nederlandse partners en NDL/HIDC kan daar voor zorgen.

De ontwikkelingen in Oost-Europa volgen we natuurlijk ook op de voet, al zijn we er minder actief als het gaat om directe dienstverlening. Het gaat daar immers vooral om outsourceproductie van grote multinationals: die weten Nederland prima te vinden, die weten al hoe het werkt. Roemenië is een beetje een uitzondering. Dat land is voor ons interessant omdat veel Nederlandse logistieke bedrijven daar eigen vestigingen hebben, door de ligging aan de Donau en de haven van Constanza. De ontwikkelingen daar kunnen dus directe gevolgen hebben voor Nederlandse bedrijven.”

COMMISSARIS VOOR BUITENLANDSE INVESTERINGEN, NETHERLANDS FOREIGN INVESTMENT AGENCY (NFIA)

Bas Pulles

NDL/HIDC werkt al jaren op verschillende manieren samen met het NFIA. Bas Pulles vertelt over het hoe en het waarom. Maar eerst: wat het NFIA is en wat doen ze?

Pulles: "Het NFIA is dertig jaar geleden opgericht om banen te creëren en om buitenlandse bedrijven die willen investeren in Nederland te adviseren en te helpen. Sinds begin dit jaar zijn we onderdeel van de EVD, een agentschap van het ministerie van Economische Zaken. Het NFIA heeft vier (hoofd)doelstellingen: het assisteren van buitenlandse bedrijven die zich willen vestigen in Nederland, het promoten van Nederland als vestigingsland, het geven van feedback over ons vestigingsklimaat en het coördineren van regionale investeringsactiviteiten. Dat laatste is belangrijk omdat heel veel steden en provincies anders volkomen langs elkaar heen en tegen elkaar in hun eigen wervingsactiviteiten organiseren. Wij zorgen dat de verschillende belangen en boodschappen gestroomlijnd worden, dat buitenlandse activiteiten en leads over steden en regio's worden verdeeld, en dat lokale en regionale organisaties gebruik kunnen maken van onze kennis, onze diensten en ons netwerk. Natuurlijk kunnen we niemand dwingen om (met ons) samen te werken, maar de cijfers laten zien dat samenwerking zeker zin heeft: 30 à 40% van de leads komen via ons binnen, en vanuit Azië en de VS gaat zelfs bijna alles via ons."

Hoe vinden bedrijven het NFIA?

Pulles: "Op allerlei manieren. Via onze website, via seminars, via onze achttien buitenlandse kantoren en natuurlijk via de Nederlandse ambassades. Maar we zitten echt niet gewoon te wachten op nieuwe 'klanten', we zijn juist heel pro-actief. Via moderne business intelligence identificeren we zelf bedrijven

die voor Nederland interessant zijn of die belangstelling zouden kunnen hebben voor Nederland. Daar gaan we naartoe. Vaak zoeken we bedrijven op in niches waarin Nederland al uitblinkt, bijvoorbeeld pharma logistics en biofuels. Soms brengen we bedrijven door ons bezoek op een nieuw idee en zo helpen we bedrijven te internationaliseren, liefst via Nederland natuurlijk!"

NFIA staat bedrijven die in Nederland willen investeren niet alleen bij met raad maar ook met daad. Goede dienstverlening is immers belangrijk in de concurrentie met onze buurlanden.

Pulles: "We brengen bedrijven bijvoorbeeld in contact met de Belastingdienst die dan met hen een aantal specifieke afspraken op papier zet: dat geeft bedrijven zekerheid en dat is goed voor onze concurrentiepositie. Ook begeleiden we bedrijven bij het aanvragen van visa voor medewerkers en hun gezinnen en allerlei andere, grote en kleine, administratieve besloemingen. Door dat directe contact met onze klanten weten we ook precies wat er mis gaat of kan gaan en hoe we ons investeringsklimaat zouden kunnen verbeteren. Daarover geven we advies aan de betrokken overheidsinstanties. Zo hebben we bijvoorbeeld bijgedragen aan een versoepeling en vereenvoudiging van de wetgeving voor kennismigratie en de in 2007 ingevoerde verlaging van de vennootschapsbelasting. Op dit moment zijn we erg bezig met de verbetering van onze 'gastvrijheid'. Daar wordt door expats vaak flink over geklaagd: over lange, moeizame procedures, bijvoorbeeld als ze hun rijbewijs willen omzetten of zich willen inschrijven bij een gemeente. Om expats bij dat soort zaken te helpen worden nu expats-desks opgezet in de grote steden: een one-



‘Om deze bedrijven binnen te halen én goed te begeleiden hebben we de kennis en expertise van NDL/HIDC hard nodig.’

stop-shop voor allerlei administratieve zaken. Het eerste kantoor is pas geopend in het WTC op de Zuid-As in Amsterdam. Dat is een groot succes!”

Is de samenwerking tussen NFIA en NDL/HIDC belangrijk?

Pulles: “Ja, heel belangrijk. Bijna 30% van de Nederlandse economische activiteit is gericht op logistiek, transport en distributie. Nederland heeft immers een uitstekende internationale reputatie op dat gebied. We halen per jaar tussen de 60 en 70 logistieke projecten binnen: bedrijven die in Nederland een eigen logistieke vestiging willen neerzetten of deze activiteiten via een Nederlands bedrijf willen outsourcen. Om deze bedrijven binnen te halen én goed te begeleiden hebben we de kennis en expertise van NDL/HIDC hard nodig. We besteden overigens niet alleen specifieke projecten uit aan NDL/HIDC maar ook activiteiten die gericht zijn op de brede promotie van Nederland als distributieland. Daarvoor geldt immers: hoe specifieker de kennis, hoe sterker de boodschap. NDL/HIDC is, naast de regio’s, eigenlijk onze enige

strategische partner. En dat is niet voor niets: we hebben elkaar hard nodig. Wij maken gebruik van de kennis en ervaring van NDL/HIDC en NDL/HIDC maakt gebruik van ons buitenlandse netwerk en onze informatie. We doen niet alles samen maar delen wél alle informatie.

Hoe worden de leden van ND/HIDCL daar beter van?

Pulles: “Allereerst zorg onze samenwerking voor meer logistieke business in Nederland. Dat komt ook de leden van NDL/HIDC ten goede. Daarnaast heeft NDL/HIDC door deze samenwerking meer invloed op de verbetering van het Nederlandse investeringsklimaat en dat is heel belangrijk nu onze buurlanden onze grootste concurrenten worden. Dat is zeker goed voor de leden van NDL/HIDC. Net als de informatie en de onderzoeken die we delen, zoals het benchmarkonderzoek. Alles bij elkaar krijgt NDL/HIDC door de samenwerking meer promotiekracht en meer grip op de regierol over logistieke stromen. Dat is niet alleen goed voor Nederland maar zeker ook voor de logistieke sector.”

NDL/HIDC in Nederland

Wat NDL/HIDC doet

Nederland is sterk in logistiek. Maar om buitenlandse bedrijven aan te trekken is dat niet genoeg. Daarvoor is ook een aantrekkelijk vestigingsklimaat essentieel. Vanuit die invalshoek geeft NDL/HIDC voorlichting en beleidsadviezen aan het bedrijfsleven, de overheid, media, maatschappelijke organisaties en de politiek over het belang van logistiek voor de Nederlandse samenleving en over strategische oplossingen voor de verbetering van het vestigingsklimaat.

NDL/HIDC is óók een nationaal platform met een breed netwerk. Wij brengen bedrijfsleven, overheid en kennisinstellingen met elkaar in contact om kennis en ideeën uit te wisselen over alle aspecten van logistiek. Dat doen we via seminars, congressen, workshops en individuele bezoeken.

Seminar 'Benchmark Nederland: Nederland langs de internationale meetlat'

Nederland is in logistiek opzicht 'top of the world', maar dat is geen reden om tevreden achterover te leunen. Dat was de conclusie van het seminar dat we op 22 november 2007 hielden in Nootdorp. Het thema van het seminar was: 'Benchmark Nederland: Nederland langs de internationale meetlat'. Buck Consultants International presenteerde de resultaten van een vergelijkend onderzoek naar 21 mogelijke Europese vestigingsplaatsen voor logistieke operaties, op basis van totale logistieke kosten- en kwalitatieve factoren.

Tijdens het seminar was er speciale aandacht voor het fiscale vestigingsklimaat in ons land. In samenwerking met adviesorganisaties Deloitte, Ernst & Young, Greenberg Traurig, Loyens & Loeff en Padberg

Spanjaard Advocaten presenteerde NDL/HIDC een aantal aanbevelingen voor betere fiscale wet- en regelgeving. Hoewel Nederland een goede naam heeft als het gaat om douanewetgeving en het fiscale klimaat, zijn er toch een aantal punten waar verbetering noodzakelijk is om deze goede reputatie veilig te stellen. NDL/HIDC heeft voor deze verbeterpunten aandacht gevraagd bij verschillende betrokken partijen, zoals het ministerie van Financiën. Na het seminar werd door de deelnemers uitgebreid genetwerkt.

Logistiek Insight

Logistiek Insight is een serie bedrijfsbezoeken aan logistieke centra in Nederland, waarbij het thema arbeid centraal staat. De bezoeken worden georganiseerd door NDL/HIDC, het vakblad Logistiek en Tempo-Team.

Ongeveer vijftig HRM- en logistiek managers kregen op 6 september 2007 een rondleiding bij Ceva Logistics in Oss. Innovatie in healthcare is een van de specialisaties van dit Ceva-distributiecentrum. 'De apotheek met de kortste wachttijden', volgens de gids van de virtuele Nationale Apotheek. Tijdens deze Logistiek Insight stond de transformatie van het oranje van TNT naar het wijnrood van Ceva centraal.

Op 19 maart 2008 vertelde het management van Coca-Cola openhartig over de ins en outs van de implementatie van de nieuwe ERP. Ondanks goede voorbereiding en begeleiding heeft de implementatie grote impact gehad op de medewerkers, ook omdat het niet vlekkeloos verliep. "Hoe is dit proces verlopen?" en "Tot welke oplossingen is men gekomen?" waren vragen die tijdens deze Logistiek Insight werden beantwoord.

Logistics Topics

Logistics Topics is een serie workshops over actuele thema's, georganiseerd voor de leden van NDL/HIDC in samenwerking met gespecialiseerde NDL/HIDC-leden.

Op dinsdag 15 april 2008 vond in Amsterdam bij Greenberg Traurig, in samenwerking met AKD Prinsen van Wijmen, de workshop Logistics Topics plaats. De titel van de workshop was: 'Valkuilen in internationaal contracteren: Douane- en BTW-kansen en -risico's.' Deze zeer praktische workshop bood de deelnemers actuele informatie op het gebied van douane, BTW en juridische zaken. Ook werd een aantal concrete bedrijfscases gepresenteerd. Daarna was er tijd voor vragen en antwoorden en een geanimeerde netwerkborrel.

Protect-congres

NDL/HIDC heeft ook in 2007/2008 weer geparticipeerd in het Transumoproject Protect. Dit project richt zich op bedrijven die deel uitmaken van wereldwijde ketens van goederen en diensten en is bedoeld om bedrijven en organisaties in Nederland te helpen bij het efficiënter en veiliger maken van hun bedrijfsvoering en logistieke keten.

Op dinsdag 1 april 2008 vond in Den Haag het, mede door NDL/HIDC georganiseerde, Protect-eindseminar plaats over 'Beveiliging in de logistieke keten'. Tijdens deze drukbezochte bijeenkomst werden de uitkomsten en bevindingen van Protect gepresenteerd, samen met een informatieve brochure over ketenbeveiliging.

Logistieke Alliantie

NDL/HIDC voerde in 2007/2008 opnieuw het secretariaat voor de Logistieke Alliantie. De Logistieke Alliantie is opgericht om het belang van logistiek voor de Nederlandse economie te benadrukken, de gezamenlijke belangen van de logistieke sector te behartigen en om spreekbuis en partner te zijn voor politiek, overheid en andere maatschappelijke partijen. De leden van de Logistieke Alliantie zijn: Air Cargo Netherlands (ACN), Belangenvereniging Rail Goederenvervoerders (BRG), Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnenvaart (CBRB), Deltalinqs (ondernemersvereniging voor haven en industrie Rotterdam), FENEX (Nederlandse organisatie voor Expeditie en Logistiek), Koninklijk Nederlands Vervoer (KNV), Koninklijke Vereniging van Nederlandse Reders (KVRN), Nederland Distributieland (NDL/HIDC), ORAM (Ondernemersvereniging Regio Amsterdam), Transport en Logistiek Nederland (TLN), Verenigde Nederlandse Cargadoors (VNC).

Mijlpalen in het afgelopen boekjaar waren het samengaan van het NVO (het Nederlands Vervoersoverleg) met de Logistieke Alliantie eind 2007 en het samenwerkingsverband met de vereniging VNO-NCW per 1 juli 2008.

Commissie van Laarhoven/Werkgroep Imago

NDL/HIDC heeft in 2007/2008 een actieve rol gespeeld in de werkgroep Imago Logistiek van de Commissie Van Laarhoven. Deze werkgroep wil de logistiek/supply chain hoger op de agenda krijgen van politiek als bedrijfsleven (board room) en maatschappij. NDL/HIDC heeft een belangrijke inhoudelijke bijdrage geleverd aan het 'Plan van aanpak ter verbetering van het imago van logistiek'

dat ook inzet op het intensiever werven op de studenten- en arbeidsmarkt.

Logistieke Top 50

Schaalvergroting blijft een belangrijke trend in logistiek Nederland. Dit bleek uit de Logistieke Top 50 van logistieke dienstverleners die in mei 2007 uitkwam. Bijna 50 procent van de deelnemers aan de Top geeft aan de mogelijkheden tot schaalvergroting te verkennen. Daarnaast heeft een aantal logistiek dienstverleners besloten daadwerkelijk de krachten te bundelen.

De Top 50 is samengesteld door NDL/HIDC, samen met TNO en het vakblad Logistiek. Behalve vakblad Logistiek besteedde ook de landelijke pers aandacht aan de Top 50.

Nationale Distributiedag

Op 3 juni 2008 vond in Theater Tilburg de 21e Nationale Distributiedag (NDD) plaats. Tijdens het congresgedeelte van de dag debatteerden de ongeveer 350 bezoekers over de marktkansen van Reverse Logistics. Daaruit kwam naar voren dat Reverse Logistics, oftewel logistieke retourstromen, de Nederlandse logistieke dienstverlener uitstekende kansen biedt om zijn concurrentiepositie te versterken. Bovendien kan Nederland zijn positie van logistieke regisseur in internationale goederenstromen versterken door Reverse Logistics op de agenda te zetten van producenten, de logistieke sector en de overheid. Naar goed gebruik werd het congres afgesloten met een dinerbuffet waarbij druk genetwerkt werd.

En verder...

- Nieuws, meer informatie over projecten, Engelstalige factsheets over logistiek Nederland en verslagen van bedrijfsbezoeken, seminars en evenementen staan op de website www.ndl.nl. Via de startpagina kunnen leden en andere geïnteresseerden ook de Engelse en Chinese webpagina's bezoeken.
- De Digitale Nieuwsbrief van NDL/HIDC verschijnt om de twee tot drie maanden. Wanneer nodig komt er een extra editie uit. Uit de respons blijkt dat deze digitale uitgave goed wordt gelezen.
- Zowel in binnen- en buitenlandse media heeft NDL/HIDC ook het afgelopen boekjaar weer regelmatig de publiciteit gehaald. De opening van het NDL/HIDC-kantoor in Hongkong heeft in 2007 in deze regio voor extra aandacht gezorgd.

FINANCIËN 2007 – 2008

Toelichting Jaarrekening NDL/HIDC 2007 – 2008

NDL/HIDC heeft dit boekjaar met een negatief saldo afgesloten. Het wegvallen van de programma-subsidies van de ministeries van V&W en LNV en de hogere uitgaven aan buitenlandpromotie zijn niet voldoende gecompenseerd door projectfinanciering, contributies en reductie van loonkosten.

De financiële situatie is meermaals besproken door het bestuur van NDL/HIDC. Vooral het ontbreken van voldoende middelen voor activiteiten op het gebied van logistieke kennisontwikkeling en innovatie vindt het bestuur een punt van aandacht. NDL/HIDC kan haar primaire taken op den duur niet goed uitvoeren als zij niet beschikt over voldoende inhoudelijke logistieke kennis en expertise. Naast sponsoring vanuit de markt is een meer structurele, meerjarige projectfinanciering vanuit de overheid (ministeries van EZ, V&W en LNV) noodzakelijk om een professionele organisatie in stand te kunnen houden.

De buitenlandactiviteiten van NDL/HIDC worden dit en komende boekjaren door het ministerie van EZ (EVD/NFIA) structureel medegefinancierd. Voor het komende boekjaar heeft NDL/HIDC tevens een projectfinancieringsvoorstel voor kennisontwikkeling ingediend en is hierover nog in gesprek met V&W en LNV.

Het weerstandsvermogen van de vereniging laat een negatief saldo voor het komende jaar niet meer toe. Het jaarplan van 2008/2009 gaat daarom uit van een break-even resultaat.

Baten

De inkomsten uit contributies zijn hoger dan het vorige jaar met name door de forse contributieverhoging van 10%. Ook dit jaar hebben een aantal leden opgezegd door fusie/overname en door kostenbesparingen bij bedrijven. Het aantal leden is per 1 juli 2008 424 leden (vorig jaar 437 leden).

De bijdrage van de overheid was € 91.000 minder dan begroot en € 255.000,- minder dan vorig jaar.

Aan inkomsten voor kennisprojecten en evenementen zoals de Nationale Distributiedag hebben we meer sponsorgelden geworven dan begroot.

Lasten

De loon- en bureaunkosten zijn gezamenlijk lager dan begroot en ca. € 240.000,- minder dan de reguliere kosten in het vorige boekjaar (exclusief bijzondere last). De hogere inkomsten aan sponsorgelden zijn uitgegeven aan kennisontwikkeling en evenementen. De uitgaven aan buitenlandpromotie waren ca. € 50.000,- hoger dan begroot door een zeer actieve buitenlandbewerking. Dit heeft geleid tot meer succesvolle projecten dan andere jaren (79 contracten dit jaar, in 2006/2007 61 contracten). Het personeelsbestand is gelijk gebleven en bedraagt 11,6 fte (1 november 2008).

Vooruitzichten

Door het ingediende projectfinancieringsvoorstel van V&W is NDL/HIDC in staat om dit jaar het kennisontwikkelingsprogramma uit te voeren en is een verdere reductie van onze activiteiten niet noodzakelijk. Mocht de projectfinanciering onverhoopt niet doorgaan, dan zijn verdere kostenreducties gepland om tot een break-even resultaat te komen.

Belangrijk is dat de primaire marketing- en matchmakingactiviteiten in het buitenland succesvol zijn en blijven en dat de vooruitzichten voor het komende jaar er zeer positief uitzien. Een structurele, meerjarige projectfinanciering door de overheid is echter voorwaarde om onze activiteiten ter promotie van de Nederlandse logistieke concurrentiepositie ook op de langere termijn te kunnen waarborgen.

Balans

ACTIVA	per 6/30/2008		per 6/30/2007	
Vaste activa				
Inventaris	56,876		89,826	
Hard- en software	19,056		8,313	
Vervoermiddelen	6,000		9,000	
		81,932		107,139
Vlottende activa				
Handelsdebiteuren	53,907		43,394	
Belasting en premies	27,468		23,917	
Overige vorderingen	184,898		273,218	
		266,273		340,529
Liquide middelen		124,714		268,887
Totaal activa		472,919		716,555
PASSIVA				
Eigen vermogen				
Weerstandsvermogen	208,044		339,619	
		208,044		339,619
Kortlopende schulden/ overlopende passiva				
Crediteuren	207,145		140,407	
Belasting en premies	26,234		27,639	
overlopende passiva	31,496		208,890	
		264,875		376,936
Totaal passiva		472,919		716,555

Staat van baten en lasten

Over de periode 1 juli 2007 tot en met 30 juni 2008	Rekening 2007/2008	Begroting 2007/2008	Rekening 2006/2007
BATEN			
Contributiebijdragen leden	955,271	982,000	922,062
Subsidie rijksoverheid	495,264	586,000	750,249
Interest	11,191	15,000	10,017
Kennisprojecten / evenementen / overige	210,753	140,000	254,777
Totaal baten	1,672,479	1,723,000	1,937,105
LASTEN			
Personeelskosten	1,014,752	1,103,000	1,467,966
Algemene zaken / bureaunkosten	275,501	222,000	255,636
Promotie buitenland / Kennis/ Voorlichting / Platform	465,235	352,000	405,250
Afschrijvingen	48,566	46,000	46,075
Totaal lasten	1,804,054	1,723,000	2,174,927
Resultaat	-131,575	0	-237,822

Zoetermeer, 24 september 2008



C.G. Baan
Voorzitter



drs. D. 't Hooft
Algemeen Directeur



mw. J.G.M. de Rijk
Penningmeester

Accountantsverklaring

Opdracht

Wij hebben gecontroleerd of het in dit rapport opgenomen verkort jaarverslag van Vereniging NDL te Zoetermeer over 2007/2008 op de juiste wijze is ontleend aan de door ons gecontroleerde jaarrekening 2007/2008 van Vereniging NDL. Bij die jaarrekening hebben wij op 27 augustus 2008 een goedkeurende accountantsverklaring verstrekt. Het bestuur van de entiteit is verantwoordelijk voor het opstellen van het verkort jaarverslag in overeenstemming met de grondslagen zoals gehanteerd in de jaarrekening 2007/2008 van Vereniging NDL. Het is onze verantwoordelijkheid een accountantsverklaring inzake het verkort jaarverslag te verstrekken.

Werkzaamheden

Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met het Nederlands recht. Dienovereenkomstig dienen wij onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat het verkort jaarverslag op de juiste wijze is ontleend aan de jaarrekening.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Oordeel

Naar ons oordeel is het verkort jaarverslag in alle van materieel belang zijnde aspecten op de juiste wijze ontleend aan de jaarrekening.

Toelichting

Wij vestigen er de aandacht op dat voor het inzicht dat vereist is voor een verantwoorde oordeelsvorming omtrent de financiële positie en de resultaten van de entiteit en voor een toereikend inzicht in de reikwijdte van onze controle het verkort jaarverslag dient te worden gelezen in samenhang met de volledige jaarrekening, waaraan deze is ontleend, alsmede met de door ons daarbij op 27 augustus 2008 verstrekte goedkeurende accountantsverklaring. Deze toelichting doet geen afbreuk aan ons oordeel.

's Gravenhage, 8 oktober 2008

LODDER & CO ACCOUNTANTS B.V.
A.N. Lodder RA

Organisatie

Per 26-11-2008

BESTUUR

C.G. Baan
Voorzitter

mw. J.G.M. de Rijk (penningmeester)
Jan de Rijk Logistics

mr. J.J. Heusdens
*Ondernemersvereniging
Regio Amsterdam*

O. Meij
CEVA Logistics

ir. B. Westerduin
*Sino-European Transport Center of
Knowledge; NEA Transportonderzoek
en -opleiding*

G. van der Wilk
Logica

ir. M.H. Wisbrun
KLM Cargo

TERUGGETREDEN UIT HET BESTUUR

jhr. H.J.M. van der Wyck
*Centraal Bureau voor de Rijn- en
Binnenvaart*

BENOEMINGEN PER 26 NOVEMBER 2008 (ALV)

R. Th. van den Helder
TNT Express Benelux

ir. P. Strijs
*Centraal Bureau voor de Rijn- en
Binnenvaart*

RAAD VAN TOEZICHT EN ADVIES

C.M. Paauwe
Voorzitter

drs. S. Orlandini
Erevoorzitter

drs. R.A.R. l'Ami
*N.V. Brabantse Ontwikkelings
Maatschappij*

drs. E.C. van de Beek
*N.V. NOM (Noordelijke Ontwikkelings
Maatschappij)*

A.M. van Beers
DSV Solutions B.V.

ing. J.J. van den Berg
*Raadgevend Ingenieursbureau
Lievense B.V.*

W.P.G.H. Boevé
ECT

K.P. van Ellinkhuizen
DHL Exel Supply Chains

R. den Engelsens
DAF Trucks N.V.

ir. W.N.C. Heeren
Koninklijk Nederlands Vervoer

drs. T.H. Hugès
Bloemenveiling Aalsmeer

mw. C.C. Leppink-Schuitema
Gemeente Montferland

E.D. Osinga BSc
Amsterdam Airport Schiphol

M.C.J. van Pernis
Siemens Nederland N.V.

R. van der Poel
Getronics PinkRocade

G.J. ter Poorten
*Belangenvereniging Rail Goederen-
vervoer*

B.G. Radstaak
Air Cargo Netherlands

R. Riemen
*FENEX Ned. Org. voor Expeditie
en Logistiek*

C. van Seventer
Vopak Chemicals EMEA B.V.

ir.drs. H.N.J. Smits
Havenbedrijf Rotterdam N.V.

D.J. van Swaay
ING Bank Nederland

Prof. dr. M. van Vliet
Capgemini Nederland B.V.

WAARNEMERS NAMENS DE BETROKKEN MINISTERIES

drs. R.P.J. Bol
*Ministerie van Landbouw, Natuur en
Voedselkwaliteit*

B.C.M. Pulles
*Netherlands Foreign Investment Agency
(NFIA)*

TERUGGETREDEN UIT DE RAAD VAN TOEZICHT EN ADVIES

drs. J.H. Gerson
Haven Amsterdam

Mw. Mr. C. Jansen Verplanke
*Rabobank International Corporate
Clients Nederland*

Mr. G.J. Olthoff
*Ministerie van Verkeer en Waterstaat DG
Goederenvervoer*

drs. J. Post
Kamer van Koophandel Amsterdam

B. Seckel
ABN Amro Bank

**BENOEMINGEN
PER 26 NOVEMBER 2008 (ALV)**

Drs. R. Gans
Ministerie van Verkeer en Waterstaat

Chr.J.E. Abbenhuis
Rabobank International

Mw. D. Meijer
Haven Amsterdam

S.M.T. Schipper
Royal Bank of Scotland

O. Schwirtz
Kamer van Koophandel Amsterdam

**DIRECTIE EN MEDEWERKERS
PER 1 NOVEMBER 2008**

Directie
D. 't Hooft

Bestuurszaken/secretariaat
mw. C.H.M. van Langen

Promotieactiviteiten Noord-Amerika
S. Satijn
mw. E. Van den Bosch

Promotieactiviteiten Azië
mw. K. Rancuret

Promotieactiviteiten Europa
J.P. Olijslager

Marketing en promotieondersteuning
mw. P.F. Mendeszoon
mw. S. Soekery
mw. J.D. Westmaas

Public relations en public affairs
mw. M.M. den Dulk
mw. J.M. ten Hoorn-Lops

Secretariaat
mw. M.A.T. van der Ham

Algemene zaken en financiële- en ledenadministratie
mw. M.M. Koteris-Pronk
mw. F. Ouwendijk

Automatisering
mw. T.M.C. Howlett-Smit

OVERZICHT PER 1 NOVEMBER 2008

Aantal FTE's: 11,6

Colofon

Tekst

NDL/HIDC
Renée Broekmeulen

Eindredactie

NDL/HIDC

Ontwerp

VormVijf, Den Haag

Druk

RS Drukkerij, Den Haag

Met dank aan

De heer B. Pulles, NFIA



NDL/HIDC

Röntgenlaan 11
2719 DX Zoetermeer
Postbus 660
2700 AR Zoetermeer
The Netherlands
T +31 (0)79 343 81 10
F +31 (0)79 347 92 17
info@ndl.nl
www.ndl.nl

Suite 5702
57/F Cheung Kong Center
2, Queen's Road Central
Hong Kong
T +852 2297 3544
F +852 2297 3344
info@hidc-asia.com
www.hidc-asia.com