



Remko Been (links), Coen de Lange (midden) van Stockspots, met hun IT-man Peter Brouwers. "Wij hebben een platform gebouwd dat de restcapaciteit van warehouses bundelt."

## STOCKSPOTS, DE AIRBNB VAN MAGAZIJNEN

# VAN BEZITTEN NAAR DELEN

Het zijn de verladersproblemen van alledag. Er is een prachtig nieuw warehouse gebouwd op basis van een meerjarige groeiverwachting, maar de groei valt tegen. Of er is ineens behoefte aan tijdelijke extra opslagruimte en er moet worden gekozen uit zelf bouwen of een meerjarig contract met een warehouse. Er is inmiddels een alternatief, Stockspots, het Airbnb voor warehousevraagstukken.

Tekst en foto's **Rob van Hilten**

Remko Been en Coen de Lange kenden elkaar al geruime tijd, toen een jaar of twee geleden het idee voor Stockspots werd geboren. "Ik werd *getriggerd* door het bedrijf Flexe, marktleider in de Verenigde Staten op het gebied van *on-demand* warehousing," zegt Been, "Zelf was ik al een tijdje softwarematig bezig met een soortgelijk iets en toen ik hoorde dat Coen de Lange in gesprek was met logistieke vastgoedbedrijven en zich afvroeg waarom we niet duurzamer en efficiënter met de beschikbare warehouse-ruimte omgaan, hebben we onze ideeën gebundeld." De Lange vult aan: "Op ons verzoek heeft de universiteit Tilburg onderzoek gedaan naar *sharing-economy*-principes in relatie tot warehousing. Waarom zou je veel willen bezitten wanneer je ook met elkaar kunt delen? De reacties op het onderzoek waren positief en we besloten ermee aan de slag te gaan. Ik heb veel ervaring met startups en de financiering was snel geregeld. Toen we daarna ook nog de prijsvraag van Connex wonnen - mede gesponsord door de Topsector Logistiek - gaf dat ons de ruimte om in een jaar een goed fundament te leggen."

### Onvoorspelbaarheid

Voorafgaand aan de start van Stockspots spraken Been en De Lange veel met aanbieders van en vragers naar warehouseca-

paciteit. "Zo hadden we vanaf het begin een mooie balans tussen vraag en aanbod", schetst Been. "Wij bieden verladers een oplossing om permanent een flexibele laag te creëren als het gaat om opslag en afhandeling. Dienstverleners bouwen meestal een magazijn op basis van een piekbezetting ergens in het jaar. Met andere woorden: ze hebben ruimte die ze gedurende een deel van het jaar niet benutten. Aan de andere kant zie je dat verladers steeds meer te maken krijgen met onvoorspelbaarheid. Ze weten niet precies wanneer ze hoeveel gaan verkopen of hoe snel de groei gaat. Hoe lastig is het om daar je opslag op af te stemmen? Dat vraagt om flexibele oplossingen. Wij hebben samen met onze IT-man Peter Brouwers een platform gebouwd - een soort Airbnb voor magazijnen - dat al die restcapaciteit van warehouses bundelt en inzichtelijk maakt. Verladers kunnen direct zien wie in welke plaats ruimte beschikbaar heeft."

### Verzamelfactuur

Stockspots richt zich op opslagopdrachten van verladers tussen de een en twaalf maanden en hoeveelheden tussen de 250 en 20.000 pallets. De database bevat bijna tweehonderd magazijnen, waarvan precies bekend is in welke periode er ruimte over is. "Voor de eigenaar van zo'n warehouse is dat

heel interessant, want die heeft geregeld te maken met dalmomenten, waarin de vierkante meters leeg staan", zegt De Lange. "Als hij weet dat het over vier maanden weer vol staat, dan kan hij die vier lege maanden tijdelijk invullen. We creëren voor die locatie dan direct een winstverhoging en de verlader betaalt alleen maar voor de vier maanden dat hij extra ruimte nodig heeft. Met inmiddels tweehonderd locaties beschikken we over een totaal van 600.000 vierkante meter. Dat maakt ons eigenlijk de grootste aanbieder van Nederland. DHL en DB Schenker hebben misschien 500.000 vierkante meter, maar dat is *contract logistics*, dus die locaties zijn vergeven."

Bij Stockspots gaan verladers pas betalen op het moment dat ze de ruimte gebruiken. Locatiehouders kunnen kosteloos hun ruimten op ons platform zetten en de site maakt uiteindelijk de match tussen de twee partijen, maar daar blijft het niet bij, stelt Been. "Traditioneel besteed je iets uit en krijg je een Excel-lijstje van wat er staat. Maar als jij drie of vier externe locaties wilt managen met evenzoveel Excel-lijstjes, is dat best lastig en foutgevoelig. Via ons platform kunnen verladers in één oogopslag inzien wat zij via het netwerk hebben uitstaan. Ze zien precies wat waar ligt en kunnen dat via ons platform afroepen. Dan gaat het warehouse het picken en klaarzetten, zodat de vervoerder het kan ophalen. Op het moment dat het product verzonden is, sturen wij een verzamel-

factuur van al die activiteiten die in het netwerk hebben plaatsgevonden. Dat maakt het administratief ook een stuk inzichtelijker. Alles is gebundeld en is er een aanspreekpunt bij calamiteiten of eventuele andere vraagstukken.”

#### Local heroes

Voor alle activiteiten wordt bij Stockspots vooraf een prijs afgesproken die afhankelijk is van de markt. Verder is er een uurtarief voor extra dienstverlening, zoals het ompakken, tellen, stapelen, correctiewerk en stickeren. De vergoedingen daarvoor worden van tevoren vastgelegd in het systeem. “Alle inschreven magazijnen zijn van professionele dienstverleners waar per definitie personeel aanwezig is. Aardappelschuren vind je bij ons niet”, zegt Been stellig. “Wij doen zowel zaken met heel grote dienstverleners - die toch al bezig zijn met eigen goederen - maar ook met de kleinere, die we de *local heroes* noemen. Dat zijn bedrijven die kleinschalig en flexibel zijn, of juist gespecialiseerd, bijvoorbeeld in de opslag van zonnepanelen. Wij leggen dat specialisme vast in onze database, zodat wij precies weten

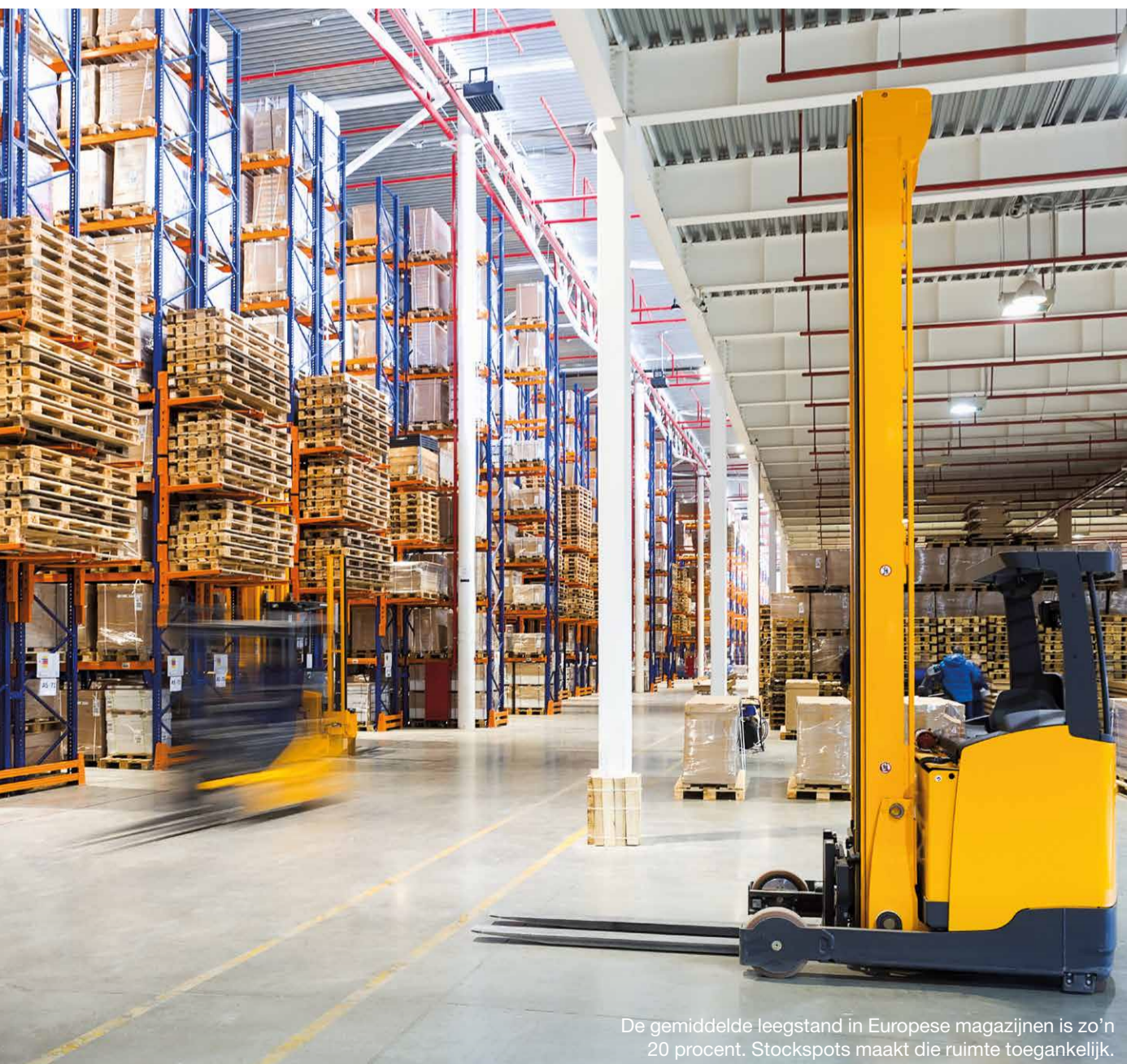
## “Aardappelschuren vind je bij ons niet”

welk bedrijf geschikt is voor het verrichten van specifieke handelingen. Dat is dat overzicht dat wij hebben van de markt.” De Lange vervolgt: “Wij vormen samen een horizontaal samenwerkingsplatform, we zijn geen *dealmakers* en we gaan niet voor de snelle prijs, het zijn langetermijnrelaties. Partijen zijn er niet bij gebaat om achter onze rug om rechtstreeks met elkaar zaken te doen. Daarbij helpt de technologie ons enorm. Het was een paar jaar geleden een stuk moeilijker om dit te organiseren. Ons grote voordeel is dat we aan niemand gebonden zijn, we zijn helemaal neutraal, daarom kan het.”

“We hebben drie weken geleden een licentiedeal gesloten met Montea, de nummer één vastgoedbelegger in België,” zegt Been trots. “Geen makelaar, maar een belegger. Montea ziet dat de klantvraag verandert, wil samen met ons de Belgische en Franse markt bewerken en de flexibilisering doorzetten. Duurzaamheid is een van onze kernwaarden en zij geloven net als wij dat we niet zo kunnen blijven doorbouwen als in de afgelopen vijftien jaar. Nederland, België, Frankrijk en Duitsland beschikken gezamenlijk over 136 miljoen vierkante meter warehouse. Als je weet dat er gemiddeld 20 procent leegstand is in warehouses, dan praat je over het hele voorraadvolume van Nederland.”

#### Ideale klanten

Been en De Lange zeggen met Stockspots graag dezelfde doorbraak te willen maken als Randstad een halve eeuw geleden deed op de arbeidsmarkt. Been: “Randstad-oprichter Frits Goldschmeding zei zo’n vijftig jaar geleden: ‘er bestaat nog niets als flexibele arbeid, alleen langetermijncontracten tot aan het pensioen. Waarom zou je altijd mensen in dienst nemen wanneer je bij mij mensen bij pieken kunt inhuren?’ Heel die *journey* die de arbeidsmarkt heeft meegemaakt naar flexibilisering, daarvan staan we nu aan het begin met warehousing. Seizoensgebondenheid is een van de redenen om ons in te zetten. Denk dan aan bedrijven die heel erg naar kerst toe werken of bedrijven die in de wereldhandel zitten, op basis van olieprijsen, dat zijn de ideale klanten”, stelt Been. “Ook de grilligheid van de supply chain is belangrijk. Veel verladers leggen ofwel heel veel bij een dienstverlener neer, of doen veel zelf met eigen warehousing. Je ziet echter ook dat het belang van de eindklant steeds belangrijker wordt en er is sprake van een decentralisatie van de voorraadposities. Die moeten dichterbij de klant toe, zodat er sneller kan worden gereageerd.” Volgens de Stockspotsoprichters zit de toekomst van warehousing hem niet in het bezit van een warehouse, maar meer in de netwerkstructuur van capaciteit, die bij gelegenheid kan worden ingezet. “Verladers hebben een bepaalde behoefte en willen betalen voor het gebruik en voor kwaliteit, en niet meer dan dat. Flexibiliteit, duurzaamheid en snelheid, daar draait het om. Niemand vraagt zich toch ook nog af of Airbnb wel werkt?” ●



De gemiddelde leegstand in Europese magazijnen is zo’n 20 procent. Stockspots maakt die ruimte toegankelijk.

## COLUMN



Machiel van der Kuijl, algemeen directeur evofenedex

## LOGISTIEK EN POLITIEK

Succes van logistieke processen hangt vaak af van wet- en regelgeving. Als ondernemer wil je dat politieke en bestuurlijke besluiten je helpen in je bedrijfsvoering. Natuurlijk is daarbij niet alles mogelijk; zeker in Nederland draait het vaak uit op compromissen, de politiek moet immers met veel verschillende belangen rekening houden. Maar dan is het wel belangrijk dat de overheid die belangen helder op het netvlies heeft staan. Vandaar dat verenigingen zoals evofenedex zoveel aandacht hebben om de belangen van hun achterban bij politiek en bestuur te benadrukken.

Na de gemeenteraadsverkiezingen van afgelopen voorjaar, zijn nu de provinciale statenverkiezingen belangrijk. Die zijn pas in maart volgend jaar, maar de politieke partijen schrijven nu hun verkiezingsprogramma’s. Het is daarom zaak daar nu al invloed op uit te oefenen en ervoor te zorgen dat partijen weten wat belangrijk is. Het belang van de provincie moeten we niet onderschatten. Op regionaal niveau hebben provincies vaak een regierol als het gaat om infrastructuur en ruimtelijke ordening. Dat raakt direct ook logistiek vastgoed. Met een toenemende druk van gemeenten om meer huizen te bouwen, moet er ook genoeg ruimte overblijven voor industrie. Internationale distributiecentra schieten op dit moment als paddenstoelen uit de grond. Dat is goed voor werkgelegenheid, maar wonen en werken moet elkaar niet in de weg gaan zitten. Datzelfde geldt bijvoorbeeld voor het toewijzen van grond voor veilige truckparkings. Daar heeft de provincie vaak een belangrijke stem in.

Aan kleinere waterwegen, zowel binnen als buiten steden, is er groeiende druk om bedrijventerreinen daar op te doeken ten behoeve van woningbouw of recreatie, terwijl daarmee interessante mogelijkheden om goederen over water te vervoeren (in plaats van over de weg) verloren gaan. Juist de provincie zou, samen met bedrijven, een belangrijke rol kunnen spelen om vervoer over water op een adequate manier aan te jagen. En als we graag willen dat meer goederenvervoer elektrisch gebeurt, kan de provincie de regie nemen om te zorgen voor genoeg oplaadpunten.

Kortom, er is werk aan de winkel. Geïnteresseerd in waar wij per provincie nog meer voor knokken? Stuur een mail naar [info@evofenedex.nl](mailto:info@evofenedex.nl)