Foto: WDP

WDP

WAREHOUSES WITH BRAINS

Logistiek is gegroeid van een commodity naar een gamechanger. Het gaat vandaag niet enkel over E-commerce maar over omni-channel.

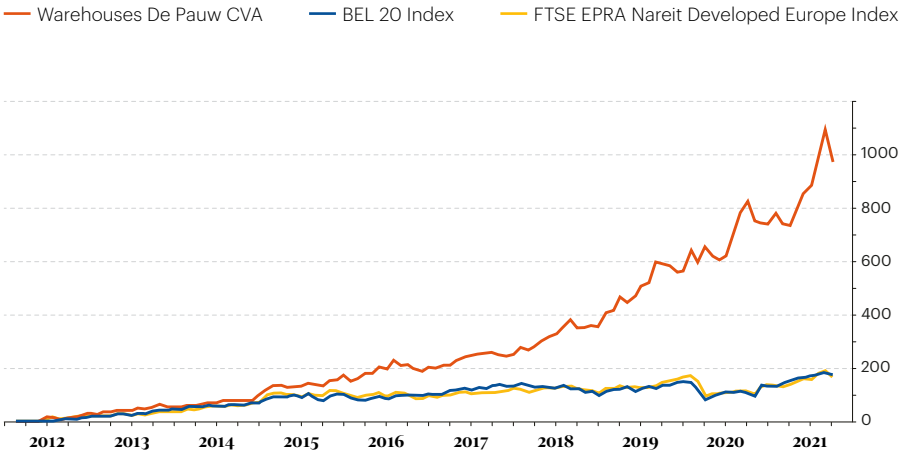
LOGISTIEK

– van commodity naar gamechanger

DOOR LAURENCE DE MUNTER

De verschuiving van single channel naar omni-channel maakt dat nieuwe investeringen noodzakelijk zijn in de logistieke sector waar meer dan ooit geldt: "Time is money". Wie vandaag de klant het snelst en het beste kan bedienen is de grote winnaar. We interviewen Joost Uwents, co-CEO bij WDP, de logistieke vastgoedspecialist actief in de BENELUX, Duitsland, Frankrijk en Roemenië.

Grafiek 1 - Totale rendement van WDP in vergelijking met de Bel 20 index en FTSE EPRA NAREIT Developed Europe index over de laatste 10 jaar.
Bron: Bloomberg, 30 September 2021

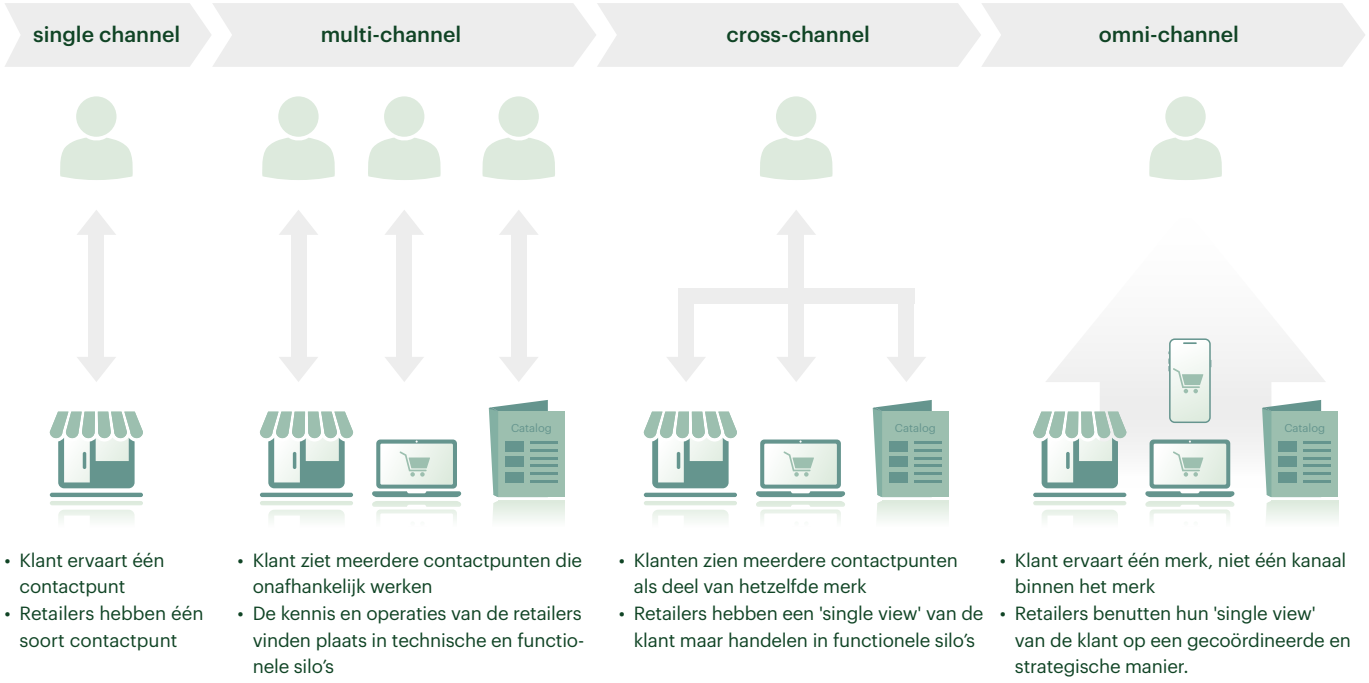


Joost begon zijn carrière als CFO bij WDP in 1999. Tien jaar later werd hij er co-CEO, een functie die hij inmiddels reeds meer dan 10 jaar bekleedt. In het voorbije decennia heeft WDP een straf parcours afgelegd waarbij de vastgoedportefeuille steeg van 1 tot 5.2 miljard euro. De sterke groei is dan ook duidelijk zichtbaar in de koers van het aandeel dat sterk boven de Bel 20 en de Europese vastgoedmarkt uitblinkt.

Met een hoge bezettingsgraad van 99% en huurcontracten van gemiddeld 6 jaar die geindexeerd zijn aan inflatie heeft de REIT1 een goed overzicht op haar inkomsten in de toekomst. WDP betaalt gemiddeld 2% op haar uitstaande schulden, een combinatie van obligaties en kredieten. Vandaag is de beurskapitalisatie van het Bel 20-bedrijf 7 miljard euro. 24% van de aandelen is in handen van referentieaandeelhouder familie Jos De Pauw, vertegenwoordigd door co-CEO Tony De Pauw die samen met Joost aan het roer staat van WDP.

De vraag naar logistiek vastgoed blijft sterk toenemen. De groei van E-commerce speelt hierin een belangrijke rol. Hoe zie je deze evolutie doorgroeien in de toekomst?
E-commerce is een belangrijke driver voor de groei in de logistieke sector maar eigenlijk is het veel meer. Vandaag is logistiek het hart van elk bedrijf. De 'supply chain' is heel het proces tussen enerzijds de productie, die constant blijft, en anderzijds de eindklant, die steeds veeleisender wordt. Vroeger was er productie en verkoop en daartussen moesten producten zo efficiënt mogelijk opgeslagen worden. Logistiek werd gedreven door financiële KPI's[2] zoals omloopsnelheid en kost. Vandaag wordt het magazijn gedreven door de klant: het productassortiment, de snelheid van levering en retours,... Winkels zijn nu eerder een onderdeel van de supply chain en dienen als experience- of drop-off centers. We ervaren dat veel bedrijven enorm investeren in hun logistieke keten. Zo zijn de winnaars van vandaag bedrijven die sterk investeerden

Grafiek 2 - De verschuiving van single channel naar omni-channel
Bron: Evolution



in hun supply chain om hun klanten sneller en efficiënter te bedienen. Terwijl zij die nog niet in hun logistieke keten hebben geïnvesteerd, hun achterstand inhalen. Kortom, logistiek is gegroeid van een commodity naar een gamechanger. Het gaat vandaag dus niet enkel over E-commerce maar over omni-channel (online, in een fysieke winkel of per telefoon).

Wordt de logistieke wereld steeds complexer? Hoe zijn de noden van jullie klanten over de jaren heen veranderd?
De nieuwe thema's zoals IT, automatisering en robotica vergen extra investeringen. Bovendien waren warehouses vroeger bijna allemaal hetzelfde met wat rekken en heftrucks. Vandaag is de typologie van een logistiek magazijn meer sectorafhankelijk en in functie van de activiteiten die erin zullen plaatsvinden. Een cross dock-3 is anders dan een pharma- en nog anders dan een foodwarehouse. Deze aanzienlijke investeringen zijn mogelijk omdat het snel en efficiënt leveren aan een B2B-[4] of B2C[5]- klant net zo belangrijk is. Daar is waar een bedrijf vandaag net het verschil kan maken. We hebben bij de ontwikkeling van een nieuwbouwmagazijn steeds oog voor de herverhuurbaarheid ervan – voor ons als eigenaar van vitaal belang.

Zo investeert WDP circa 100 miljoen euro in het nieuwbouwmagazijn voor Barry Callebaut – meteen het grootste chocolademagazijn ter wereld. Immers om hun groeistrategie te bereiken, moesten ze verschillende klanten beter en sneller bedienen. Het bijna volledig geautomatiseerd gebouw is voor een gedeelte bovendien 40 meter hoog. Hoogbouw is dan ook een nieuwe trend in de logistiek waar ofwel het een magazijn heel hoog is of waar zowel de productie als het magazijn zich in hetzelfde gebouw bevinden, verdeeld op twee verdiepen. Zo wordt de (alsmaar schaarser wordende) grond efficiënt benut.

Het grootste chocolade magazijn, een project van 100 miljoen euro, werd dit jaar gebouwd door WDP voor Barry Callebaut. Foto: WDP

Wat maakt WDP uniek en wie zijn je grootste concurrenten?
WDP is uniek omdat we spreken over klanten en niet over huurders noch 'occupiers'. We werken samen met klanten en denken mee met de klant over periodes van meer dan twintig jaar. Het feit dat we volledig gespecialiseerd zijn in logistiek maakt dat we de noden van onze klanten goed kennen en combineren met onze expertise in het bouwen, herontwikkelen en financieren van panden. We zijn zowel lang termijn ontwikkelaar als belegger en maken het verschil in onze sterke partnerships met onze klanten. We hebben een brede waaier van concurrenten, vaak kleinere lokale spelers. Echter de twee andere grote beursgenoteerde spelers in logistiek vastgoed zijn Se-

gro, gebaseerd in het VK en CTP dat zich richt op Centraal-Europa.

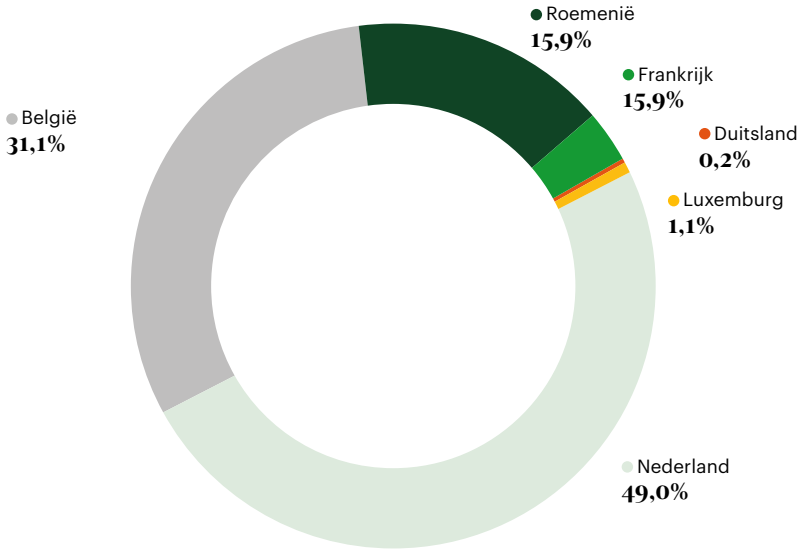
Jullie zijn reeds actief in 6 landen, met het merendeel in Nederland en België – zijn jullie nieuwe markten aan het verkennen? Waar kunnen we in de toekomst de meeste groei verwachten?

Vandaag hebben we twee basismarkten, de BENELUX en Roemenië. Ons huidige groeiplan ambieert een vastgoedportefeuille van meer dan 6 miljard euro en kunnen we waarmaken binnen deze markten, gedreven door de logistieke groei.. Op een bepaald ogenblik gaan we verder moeten kijken in de olievlek rond de BENELUX maar dan vertrekkende van de klant. We hebben in 2019 reeds de eerste stappen gemaakt in Duitsland met onze joint venture partner VBI Vermögen. Daarnaast is er in Roemenië, met een oppervlakte 7 maal groter dan België, voldoende ruimte om verder te groeien. Toch willen we Roemenië beperken tot maximaal 20% van de totale vastgoedportefeuille omdat West Europa onze 'core business' is. De strategische ligging van Roemenië is bovendien niet te onderschatten. Roemenië is logistiek cruciaal als toegangspoort voor belevering in Centraal-Europa, naar analogie van België en Nederland voor West-Europa. Bovendien heeft Roemenië het voordeel dat ze de stap van traditionele winkels overslaat en direct naar E-commerce en moderne logistiek kan overstappen. Zo was er een snelle opkomst van foodwarehouses en zien we vandaag bedrijven in ontspanning, zoals Decathlon, investeren in dit land.

Is de dynamiek tussen enerzijds jullie klanten, de huurders en WDP over de jaren heen veranderd?

De vraag naar logistieke ruimte groeit terwijl de vraag naar winkels daalt. Vandaag hebben huurders minder keuze door de schaarste veroorzaakt door het toenemende belang van de logistiek. Vergunningen blijven zeer moeilijk in West-Europa waardoor een klant niet naar een nieuwe locatie verhuist maar eerder zijn huidige pand aanpast aan nieuwe noden zoals duurzaamheid. We zien ook langere huurtermijnen omdat klanten meer zekerheid willen. Klantentevredenheid en de creatie van een

Grafiek 3 - Geografische spreiding van WDP's vastgoedportefeuille
Bron: WDP, 30 juni 2021



echt partnership zijn onze eerste drivers. We zijn dan ook blij met de hoge klantenretentiegraad (90%). Bovendien realiseert WDP 50% van zijn groei met bestaande klanten. Als vastgoedeigenaar en -verhuurder zorgen we vanuit het oogpunt van risicobeheersing uiteraard voor een goede klanten- en sectorale spreiding binnen de portefeuille.

Jullie hoofdkantoor, met elektrische laadpalen, wordt verwarmd dankzij geothermische energie. 30% van WDP's uitstaande schuld is in groen schuldpapier en een kwart van WDP's magazijnen hebben een groen certificaat. Jullie zijn vooral sterk op het vlak van hernieuwbare energie dankzij een significante investering in zonnepanelen. Zo investeerde WDP 125 miljoen euro in zonnepanelen en kwamen 7% van WDP's inkomsten uit deze branche. Hoe wordt de zonne-energie gebruikt?

De zon is onze belangrijkste huurder. We hebben dan ook graag dat het mooi weer is (lacht). ESG is heel belangrijk voor ons, zo hebben we hard gewerkt op de S (Social) en de G (Governance). Onze inspanningen inzake de E (Environment) spitsten zich voorheen vooral toe op de installatie van zonnepanelen op de daken en het verduurzamen van onze nieuwe en bestaande panden. Begin volgend jaar maken we echter onze ambities inzake klimaat bekend – op dit ogenblik werken we een WDP

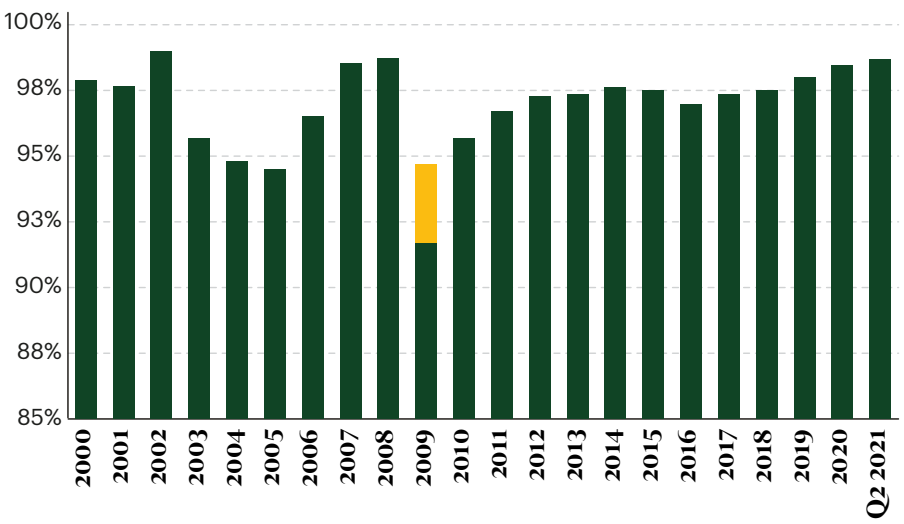
Foto: WDP

Foto: WDP

Ik verwacht dat de 'aparte' financiële en ESG-ratings zullen evolueren naar één 'gezamenlijke' duurzame rating.

Climate Action Plan waarin concrete acties en doelstellingen zullen worden opgenomen die rekening houden met de klimaatdoelstellingen voor 2030 en 2050 door de Europese Unie via de European Green Deal 2050. Bij WDP, proberen we niet enkel de grond maar ook het dak te rentabiliseren. Ons doel is dat we energie opwekken en doorverkopen aan onze klant. De energiefactuur bestaat uit ongeveer 50% energiekost en 50% transmissiekost. Door energie ter plaatse te gebruiken moet je die transmissiekosten niet betalen. Dit is een win-win voor ons en onze klanten. Zo krijgt WDP een betere prijs door de zonne-energie rechtstreeks on-site aan de klant te verkopen i.p.v. deze aan het netwerk door te verkopen. Omgekeerd krijgt de klant ook een betere prijs voor zijn energie. We zien bovendien dat een aantal bedrijven zich sterk voorbereidt op de European Green Deal. Zo krijgen we vragen van klanten voor een CO^2-neutraal gebouw. De vraag naar duurzaamheid geldt dan ook niet enkel voor nieuwe projecten maar ook om bestaande panden te verduurzamen.

Grafiek 4 - Historische bezettingsgraad van WDP's portefeuille (incl. zonnepanelen)
Bron: WDP, 30 juni 2021



Grafiek 5 - ESG-rating van WDP's vastgoedportefeuille
Bron: WDP, 30 juni 2021

		2019	2020	Ambition
Corporate ratings	MSCI	BB Dec 2018	BBB ▲	A
	ISS ESG	Not Prime D+	Not Prime C- ▲	Prime C
Index	Dow Jones Sustainability Indexes	22/100	42/100 ▲	Inclusion

Een sterk ESG-beleid is vandaag cruciaal in de financiële wereld. Volgens MSCI, één van de grote ESG-rating agentschappen, kunnen jullie je rating verhogen door het uitgeven van aandelenopties als incentive voor het management. Echter dit kan soms leiden tot korte termijn denken waarbij de CEO zich vooral focust op de koers i.p.v. de lange-termijn horizon die typisch met familieaandelen gepaard gaat. Wat is jou opinie hierover?

Er is altijd de filosofie geweest dat een REIT dient om zijn winst en dividend te maximaliseren. Iemand die aandelen krijgt zou net de dividenden minimaliseren om de NAV6 hoger te krijgen. Ons doel is dat de bestaande portefeuille volledig verhuurd blijft en dat de vastgoedportefeuille wordt vergroot en verstevigt om risico's te beschermen. We zoeken naar een duurzame groei per aandeel en onze winst per aandeel is onze grote 'driver' en die beloon je niet met aandelenopties. Merk daarbij op dat WDP sinds de IPO 22 jaar geleden, nog steeds kan rekenen op een aandeelhouderschap vanwege de familie De Pauw – de referentieaandeelhouder – van circa 24%. Zij hebben al die tijd geen gebruik gemaakt van dubbel stemrecht of andere mogelijke veto's of 'poison pills', een duidelijk voorbeeld van onze langetermijnvisie. Het WDP management wordt wel degelijk geïncentiveerd : hun verloning is gekoppeld aan de realisatie van het groeiplan en aan de winstgevendheid en de sterke KPI's inzake de portefeuillegroei die daaruit voortvloeien.

Soms zijn er contradicties in de ESG ratings; enerzijds krijg je sterke punten omdat je je personeel behoudt en nieuw talent aantrekt, anderzijds wordt je gestraft omdat Tony en ik al te lang in de Raad van Bestuur zitten. Ik verwacht dat de 'aparte' financiële en ESG-ratings zullen evolueren naar één 'gezamenlijke' duurzame rating.

Wat bracht jou tot WDP?

Ik was de bankier van de familie De Pauw. Zo werkte ik een vijftal jaar voor de familie bij de Generale Bank en heb ik WDP geholpen met de beursnotering in 1999. Samen met Tony hebben we WDP verder uitgebouwd van 100 miljoen naar de marktkapitalisatie van 7 miljard euro vandaag.

Je zit ook in de Raad van Bestuur van Xior en Unifiedpost. Hoe beheer je je drukke werkagenda?

De twee mandaten zijn heel verschillend. Zo sta ik Xior, dat zich specialiseert in studentenkamers, bij met mijn expertise in vastgoed. Immers, als grote broers willen we de nieuwkomers helpen. Bij Unifiedpost, dat zich toelegt op IT oplossingen, leer ik veel bij over digitalisering die ik verder bij WDP kan toepassen. Samen met WDP is dit inderdaad topsport en een volle agenda die je continu bezig houden. Ik probeer dan ook om rustmomenten in te bouwen door bijvoorbeeld te zwemmen en te wandelen. De natuur zorgt dan voor een frisse geest.

Wat was jouw grootste uitdaging tijdens je 20 jaar bij WDP?

De grootste uitdaging was het moment van de financiële crisis. Vastgoed is gelinkt aan financiële schuld en zo zijn we een onderdeel van het financieel systeem. Als dit systeem davert dan is dat ook bij ons. Dankzij de familie als steunpilaar, onze loyale klanten, en het feit dat we fysieke gebouwen hadden, hebben we de banken vertrouwen gegeven en hebben we dit ook mooi kunnen overwinnen.

Welke tips heb je voor jonge ondernemers?

Durf te ondernemen maar 'be contrarian'. Durf ook eens van het gangbare pad af te gaan en doe ook eens anders dan de anderen. Zo hebben we als één van de eerste in Nederland geïnvesteerd op een moment dat er weinig financiering mogelijk was. We zijn ook naar Roemenië gegaan, dat was een goede beslissing maar op het verkeerde moment. We waren klaar om te starten toen de financiële crisis begon en eens die voorbij was kwam er een politieke deadlock. We hebben 10 jaar moeten vechten om terug boven water te komen. Onze eerste investering bleek toen inderdaad juist. Dus wees tegendraads en durf ook vol te houden. Zo zijn onze investeringen in Nederland, Roemenië, en in zonnepanelen voorbeelden van hoe WDP anders denkt. •

[1] REIT: Real Estate Investment Trust. WDP is een openbare GVV (Gereglementeerde Vastgoed Vennootschap).
Een paar van de eisen om aan dit statuut te voldoen zijn:
• maximale schuldgraad van 65% van haar activa, en
• uitkeringsverplichting van minimaal 80% van het resultaat.
[2] KPI: Key Performance Indicator, een indicator om de vooruitgang naar een bepaald doel te meten.
[3] Cross dock: Een vastgoed pand waarbij inkomende goederen direct bij het lossen worden ingeladen bij uitgaande goederen. Bij cross docking worden goederen verplaatst, zonder dat ze tussendoor worden opgeslagen.
[4] B2B: Business to Business. Verkoop tussen twee bedrijven.
[5] B2C: Business to Consumer. Verkoop tussen bedrijf en de eindklant/consument.
[6] NAV: Net Asset Value. De netto actiefwaarde van een aandeel.

Durf te ondernemen, 'Be contrarian' en blijf volhouden.

– Joost Uwents

Foto: Joost Uwents — co-CEO van WDP

STEVENS &
DE MUNTER

LUXEMBURG
120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxemburg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIË
Franklin Rooseveltlaan 142
B-1050 Brussel
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

BTW LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm.lu

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER
Copyright © 2021 Stevens & De Munter.
Alle rechten voorbehouden.

Disclaimer. Dit magazine is een publicatie van Stevens & De Munter, gereglementeerd door het CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in het Groothertogdom Luxemburg. Deze uitgave mag niet worden gezien als een beleggingsvoorstel. Dit is een informatief document dat de vennootschap in geen geval bindt. De vennootschap Stevens & De Munter garandeert niet dat de financiële instrumenten die in dit document gebruikt worden geschikt zijn voor u. Alle financiële transacties die u verricht, rekening houdend met de financiële informatie in deze brochure, worden uitgevoerd met uw volle verantwoordelijkheid. Beleggen in bepaalde financiële instrumenten (zoals aandelen) kan een aantal grote risico's met zich meebrengen. Vóór de uitvoering van alle transacties moet de belegger over een kennis- en ervaringsniveau beschikken dat nodig is om de risico's verbonden aan het gebruik van bepaalde financiële instrumenten te begrijpen. In sommige gevallen kunnen deze risico's leiden tot een tijdelijke vermindering of zelfs verlies van een deel of het geheel van het belegde kapitaal. Medewerkers van Stevens & De Munter kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument. Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gerealiseerd in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden. De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden. Stevens & De Munter kan nooit aansprakelijk gesteld worden voor de eventuele onjuistheid of onvolledigheid van bepaalde gegevens in deze publicaties. Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Stevens & De Munter. Deze publicatie is onderworpen aan het Luxemburgs recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Luxemburgse rechtbanken.