

Alex Van Breedam: "Vlaanderen, en eigenlijk heel België, heeft het buitenland een unique value proposition te bieden, die bestaat uit verschillende elementen die onze regio onderscheiden van de rest van Europa: de nabijheid, bereikbaarheid en algemene aantrekkingskracht in Europa, de aanwezige kennis en de trend naar postponement."



De logistiek in Vlaanderen en in België: de unique value proposition

Nabijheid: centrum van koopkrachtige Europese regio

"60% van de koopkracht van de EU ligt in een straal van 550 km rond Vlaanderen en België. België is tegelijk een moeilijke markt, die op het kruispunt van verschillende culturen ligt. Daardoor trekt ons land de experimentele markt aan, bv. de farmaceutische industrie, vanuit het principe: als het hier lukt, dan lukt het elders ook. Maar goederenstromen kunnen zich verplaatsen. De groei cijfers van de nieuwe EU-landen zijn hoog, de lonen liggen veel lager. Deze landen komen hun diensten op onze markt aanbieden. Weliswaar zal de EU er voor zorgen dat de loonverschillen geleidelijk zullen worden afgevlakt waardoor de situatie zich op termijn stabiliseert. Er is echter altijd een periode van overbrugging nodig."

Bereikbaarheid: infrastructuur en gateways

"Qua infrastructuur heeft België het tweede dichtste wegennet van Europa, waardoor Europa zeer toegankelijk wordt. Na Nederland hebben we het tweede dichtste binnenvaartnetwerk, dat leidt naar Nederland, Duitsland, Frankrijk en verder ook naar Oost-Europa. En ons spoorwegennet heeft de grootste dichtheid van Europa. Knelpunt bij het spoor is echter de lage commerciële snelheid, o.a. door het tijdsverlies bij grensoverschrijdingen. De interoperabiliteit moet dringend verhogen. Er ligt een belangrijk potentieel verscholen dat vandaag niet ten volle wordt benut, terwijl de bedrijfswereld vragende partij is. Daarnaast zijn de gateways, de logistieke platformen, een belangrijke factor voor bereikbaarheid. We hebben 4 Vlaamse zee- en binnenhavens. De haven van Antwerpen speelt een hoofdrol in Vlaanderen. De Antwerpse haven heeft veel specialismen: containers, bulk, liquid, etc. Een van de grootste chemische clusters ter wereld ligt al in Antwerpen. De andere havens bieden heel wat complementaire diensten aan. In Gent ligt de nadruk op industrie."

Alex Van Breedam is de Managing Director van het Vlaams Instituut voor de Logistiek (VIL). Dit instituut wil de logistiek in Vlaanderen internationaal promoten voor alle vervoermodi (spoor, weg, water). Hoe schat hij de toekomst in van de logistieke sector?



In Zeebrugge is men o.a. gespecialiseerd in de autologistiek. Die complementariteit moet verder worden uitgebouwd. Zo vermijd je te veel onderlinge concurrentie. De luchthaven van Zaventem (1) wordt nog niet voldoende als gateway gebruikt. Daarvoor moet de dienstverlening eerst worden opgebouwd. Probleem is dat we geen home carrier meer hebben voor luchtvracht. Zo werd de Pharma Valley in Puurs helemaal ingepikt door KLM Cargo. Het is niet voldoende dat onze gateways enkel infrastructuur aanbieden. Ze zouden moeten proberen volumes aan te zuigen naar de infrastructuur door een dienstverlening aan te bieden die rekening houdt met de specifieke voorwaarden van elke sector. De gateways kunnen dat doen door strategische samenwerkingsverbanden af te sluiten met hinterlandplatforms en/of zich in te bedden in internationale logistieke ketens".

(1) En ook bijvoorbeeld de luchthaven van Bierset in Wallonië

Algemene aantrekkingskracht

"Volgens experts behoort België tot de aantrekkelijkste regio's van Europa om van daaruit een Europese distributie te organiseren. Bovendien geeft de Belgische wetgeving de bedrijven enige zekerheid inzake vennootschapsbelastingen en douanetarieven als ze zich hier willen vestigen. In Vlaanderen alleen al zijn meer dan 400 Europese distributiecentra actief, die samen goed zijn voor meer dan 25.000 arbeidsplaatsen."(2)

Kennis, postponement en uitbesteding

"De talenkennis in Vlaanderen is nog steeds een enorme troef voor Europese distributiecentra. Daarnaast is de logistieke kennis en expertise aanwezig, voornamelijk de kennis van de operaties en de uitbating van een distributiecentrum en van de bijkomende activiteiten van logistieke dienstverlening: de postponement- of uitgestelde productieactiviteiten. Postponement en massacustomisatie betekent dat men zo lang mogelijk in de distributieketen een generiek product behoudt. Slechts helemaal op het eind, zo dicht mogelijk bij het moment dat het product bij de klant aankomt, wordt het product aangepast aan de wensen van de klant d.m.v. kleuring, toevoeging van opties, assemblages, etc. Zo worden in het car centre van Zeebrugge pas op het einde van de distributieketen de opties toegevoegd aan het basismodel dat per schip toekomt. Postponement zorgt voor de toegevoegde waarde en vraagt om zeer geavanceerde logistiek. In België is de



industriële productiekennis nog steeds aanwezig, die belangrijk is voor het opzetten van postponementactiviteiten. Ideaal gezien worden dergelijke postponementactiviteiten in de distributiecentra bij ons uitgevoerd, aangezien ze zo dicht mogelijk bij de klant gelegen zijn. In zo'n distributiecentrum komen de informatie- en goederenstromen bijeen. Op dat moment heeft de logistieke dienstverlener niet alleen de goederen in de hand, maar evenzeer de informatiestroom. Die laatste is veel belangrijker, want daardoor krijg je controle over de volledige goederenstroom zonder de goederen fysiek te moeten aanraken."

Unique value proposition

"Al deze elementen samen vormen de 'unique value proposition'. Kennislogistiek met hoge toegevoegde waarde zal het industriële landschap van België in de volgende tien jaar vorm geven. Als dusdanig is en blijft de logistiek een strategische sector in Vlaanderen, die ondersteunend werkt voor het aantrekken van andere industrieën en bedrijven, en die cruciaal is voor de verankering van deze bedrijven, bv. van de farmaceutische, petrochemische en automotive sector."

Hoe past B-Cargo hierin?

"De toekomst van B-Cargo ligt niet in massacustomisatie of in het zelf organiseren van de supply chain. Daarvoor heeft B-Cargo de middelen niet. Maar B-Cargo kan wel een toegevoegde dienstverlening aanbieden door strategische allianties aan te gaan met de juiste spelers, zodat er wordt gezorgd voor een naadloze aansluiting tussen de opeenvolgende partners in een supply chain. Belemmering voor de toekomst van B-Cargo zijn mogelijke aanvoer- en afvoerproblemen. Zo is de huidige spoorcapaciteit te beperkt om de expansie van de Antwerpse haven te ondersteunen. Bijkomende spoorinfrastructuur is noodzakelijk zelfs op korte termijn. Moesten er privé-initiatieven komen, dan moet B-Cargo niet proberen te concurreren, maar er allianties mee afsluiten. B-Cargo moet zijn historische voorsprong uitbuiten en samenwerken met de andere spelers om zijn kennis te verkrijgen en te verkopen. <<

(2) Wallonië is ook recent begonnen met dat concept te ontwikkelen en heeft een Waalse Transport en Logistiek Cluster opgericht.