

“AANBOREN NIEUWE MARKTEN VERGT MENTAL SHIFT”

Van oudsher een ideaal vervoermiddel voor bulkgoederen, kent de binnenvaart momenteel een forse groei in het containervervoer. Niettegenstaande die markten verre van verzadigd zijn, wordt al aan een derde “golf” gedacht: die van het stukgoed. Leo Clinckers, gedelegeerd bestuurder van Waterwegen en Zeekanaal en Alex Van Breedam, directeur van het Vlaams Instituut voor de Logistiek (VIL) leggen uit welke de opportuniteiten zijn en welke initiatieven genomen worden.

Koen Heinen

Hoe verliep de evolutie van de eerste (bulk) naar de tweede (containers) en nu de derde golf?

LC: We zijn eenvoudig gestart met te trachten grote hoeveelheden goederen die aan de waterweg gelegen waren naar het water te brengen. De grote moeilijkheid in het begin was om de markt te overtuigen om de stap naar het water te zetten. Vandaag beschouwd was dat echter het eenvoudigste van het geheel omdat het van oudsher trafieken waren die over het water gingen. Het kaaimurenprogramma heeft daar in belangrijke mate aan meegeholpen. Een tweede belangrijk luik was het uitbouwen van een aantal overslagcentra in het binnenland, waar we in belangrijke mate kijken naar containervervoer en wat aanleiding heeft gegeven tot het ontwikkelen van inlandhubs zoals Meerhout, Willebroek, Wielsbeke, enz. Dat was een relatief nieuwe niche omdat in het verleden niet zoveel containers via de waterweg vervoerd werden. Vandaag de dag is dat veranderd en is er de mogelijkheid om dieper in het hinterland te dringen omdat de containers ook vanuit de omgeving worden aangevoerd. Wat we sinds een paar jaar pro-



Alex Van Breedam en Leo Clinckers zien opportuniteiten in het vervoer van stukgoed met de binnenvaart.

beren te doen is, gelet enerzijds op het feit dat je die overslagcentra hebt en anderzijds het feit dat de ruimte langs de waterwegen beperkt is en je die niet allemaal een industriële bestemming kan geven, een evenwicht zoeken tussen de verschillende gebruiksmogelijkheden van de gronden. Met die wetenschap en de wetenschap dat een belangrijk deel van de goederenstromen ook te vinden zijn in volumes van 40.000 à 50.000 ton van bedrijven die over het ganse grondgebied verspreid zijn, gaan we zien of we die bedrijven ook kunnen overtuigen om een deel daarvan via de waterweg te vervoeren. Een

aantal producten zullen nooit via de waterweg gaan, maar er zijn goederen die dat mits het ontwikkelen van gepaste technieken wel kunnen. Zodra een concept daar rond duidelijk is, zullen er misschien hier en daar nog kaaien bijgebouwd moeten worden. Om de bedrijven daarvan te overtuigen hebben we onze transportdeskundigen, maar anderzijds zal er ook moeten geïnoveerd worden in welke zin ook. Zo kunnen we

bijvoorbeeld trachten om een aantal goederen die op paletten staan, om die naar de waterweg te krijgen. Eenvoudig is dat niet en het zal misschien aanpassen vergen aan het schip, aan het overslagmaterieel, aan het palet of aan alle drie. Het zal zeker een aanpassing vergen van hetgeen in de geesten moet gebeuren. Dat is de grote uitdaging.

Kan de bestaande infrastructuur hiervoor ook gebruikt worden?

LC: Ja, dat denk ik wel, maar vandaag gebeurt dat nog niet

en hetgeen niet gebeurt heeft een reden waarom. Het is zaak om dat te detecteren. Eén van de hoofdredenen is natuurlijk dat het op een andere manier tegen een lagere prijs gedaan wordt. Die situatie zal blijven bestaan zolang er niets ontwikkeld wordt waardoor de prijs competitiever wordt. Het is de rol van de overheid om daar mee over na te denken en de lont aan het vuur te steken.

Welke rol kan het VIL daarin spelen?

VB: Ik zou graag willen aansluiten op een aantal punten die Leo Clinckers aanhaalde. Het moet in de geesten van de bedrijven gebeuren, de "mental shift to the modal split" is belangrijk. De modal shift moet het resultaat zijn, maar men heeft vroeger sterk de nadruk gelegd op de noodzaak van een modal shift terwijl de bedrijven geen instrument hadden meegekregen om die te realiseren. Men moest alles maar verplaatsen naar binnenvaart of spoor en het zou wel lukken. Ondertussen is gebleken dat dit niet zo is en ook het aangepaste Witboek van de EC heeft daar een aantal stappen teruggezet. Belangrijk is dat er wel zo'n instrument bestaat en dat instrument noemt "totale logistieke kost". Wanneer men gaat rekenen met de totale logistieke kost, waarbij niet enkel de transportkost maar ook wachtkosten, betrouwbaarheid, flexibiliteit, enz., in rekening gebracht worden, dan kan men verschillende transportmodi gaan vergelijken. Ten tweede, wat ook Leo Clinckers reeds zei, is dat het bundelen van de goederenstromen ergens moet gebeuren. Daar hebben we natuurlijk ons "extended gateway"-concept dat ook gericht is op de bundeling van stromen. Voor het individuele bedrijf wordt multimodaliteit een optie als de stromen dik genoeg zijn, maar heel wat kleine bedrijven, ook in het hinterland, kunnen

alleen die stromen niet genereren. Het extended gateway-concept is gebaseerd op bundeling aan de bron, d.w.z. clustering van activiteiten. Als dat er niet duidelijk inzigt, gaan we een aantal factoren laten spelen om de bundeling te realiseren. Zoals reeds vermeld is daar het kaaimurenprogramma. Infrastructuur voorzien, creëert ook een natuurlijke bundeling. Een meer softwarematige bundeling gaan bijvoorbeeld logistieke dienstverleners kunnen creëren. Zij gaan op hun beurt ook stromen bundelen. Er moet echter een intelligent concept zijn om te zien waar die stromen gebundeld kunnen worden en van waar men ze in een soort hub and spoke netwerk naar de gateways kan krijgen en zodoende dikke stromen kan creëren met een voor- en natransport. Door die dikke stromen te ontwikkelen van de belangrijkste kaaimuren en inlandterminals naar de grote gateways, kan men wel een multimodaal concept ontwikkelen. Er vanuit gaan dat bijvoorbeeld de binnenvaart voor een bedrijf een unimodaal deur/deur concept kan bieden, is uitgesloten. De intermodaliteit bestaat er nu net in om intelligent voor- en natransport en het grote tussentrajec te combineren met die dikke stromen, maar ook met de juiste speler die een deur/deur concept aanbiedt met daarin een groot stuk binnenvaart. De modal shift is eerder een mental shift. We moeten ervan uitgaan dat niet alle stromen met de binnenvaart kunnen gaan, maar anderzijds denk ik ook niet dat het moet eindigen met de container. Er zijn andere stromen, ook qua distributie naar het hinterland, zelfs gepalettiseerde stromen voor snel roterende producten, die met de binnenvaart kunnen. Alles heeft te maken met het concept waarin het aangeboden wordt. Wat we moeten doen, is ten allen prijze de overslagkosten proberen te vermijden, want dat is het dure element

in het binnenvaartverhaal. Als we dan spreken van innovatie, is het ook op het gebied van snellere overslag dat we een belangrijke inhaalslag kunnen maken, waardoor de binnenvaart nog aantrekkelijker zou worden.

Is er al voldoende mental shift op het vlak van containervervoer?

VB: Neen, dat heeft ook te maken met de opvoeding van bedrijven. We komen vandaag nog bij veel ondernemingen die het concept totale logistieke kost nog onvoldoende kennen om het te kunnen gebruiken. Eigenlijk is het niet zo moeilijk: binnenvaart is een transportmiddel waarbij je de beste "Just In Time" kunt halen die mogelijk is. Men denkt altijd dat JIT een kwestie van doorlooptijd is. Neen, het is een kwestie van betrouwbaarheid. Als de variatie op de reistijd zo klein mogelijk is, zoals in de binnenvaart meestal het geval is, dan heb je de beste JIT mogelijk. Men moet de doorlooptijd anders gaan berekenen en terugkerende op de nieuwe markten die daardoor kunnen aangeboden worden, heeft dit opnieuw te maken met een mental shift. Producten die vandaag ergens moeten geleverd worden, moeten misschien al twee dagen op voorhand klaargemaakt worden en meestal kan dat ook. Het vraagt een aantal organisatorische wijzigingen maar het heeft allemaal een zekere uitwerking op de totale logistieke kost. Zo ga je die goederen twee dagen minder in eigen voorraad houden waardoor de voorraadkost gunstig evolueert. Wanneer een vrachtwagen stil staat in de file kan je klanten verliezen. Dat is de transportkost en dit ga je in de binnenvaart niet hebben. Als men alles berekent en dat doen we regelmatig met een aantal bedrijven, dan creëer je "eye openers" waardoor de interesse van de ondernemingen gewekt wordt.



De eerste resultaten van een proefproject voor palletvervoer met de binnenvaart zijn bevredigend.

Welke initiatieven werden al genomen om het vervoer van stukgoed met de binnenvaart te stimuleren?

LC: We hebben een gezamenlijke studie gedaan over regionale watergebonden overslagcentra, waaruit is gebleken dat voornamelijk de bouwmaterialensector interesse heeft. Dat is ook logisch. De waterweg, dat zijn grote hoeveelheden en zware stukken met een relatief lage waarde. Dan kom je bij bouwmaterialen terecht. Het is dan ook de bedoeling om te kunnen starten met wat het eenvoudigste is, zoals met de containers trachten een aantal grote klanten te hebben die naar de terminal komen.

Daarna kunnen andere klanten aangetrokken worden. Hier is het verhaal net hetzelfde. Men moet kijken in welke regio het meest verbruikt wordt, welke grote centra en op die gebie-

den gaan mikken. De studie is gebeurd, er is een proefvaart gemaakt om te zien hoe dat in zijn werk gaat, waar zitten de knelpunten waaruit je eventueel kan leren en zonodig aanpassen. Dat schud je niet van vandaag op morgen uit de mouw. Dat vergt moed en veel geld. Daarom moeten we de nodige concepten ontwikkelen om dat te ondersteunen.

Wat mogen we in de toekomst nog verwachten?

LC: We gaan verder nadenken over de elementen waarop we kunnen inspelen en over de voorwaarden om te komen tot een competitieve prijs. Wat kost het aan de kant van de overheid, hoe kan de privé daarop inspelen en welk mechanisme moeten we voorstellen om tot een oplossing te komen? Finaal moet het beleid erover oordelen. Tegelijkertijd zijn er ook de projecten "Waterslag" en

"kraanschip" waaraan we deelnemen en die eigenlijk dezelfde richting uitgaan. Als je spreekt over derde golf spreek je niet alleen over paletten, maar ook over hoe men dieper in het hinterland kan dringen en hoe men mits innovatie zaken kan bereiken en ertoe komen dat men ook kleine volumes tegen een zeer aanvaardbare prijs op de waterweg kan zetten. Innovatie op het vlak van overslag kan daarbij helpen, gelet op de impact op de totale kost.

Op welke termijn ziet u de derde golf evolueren?

LC: De eerste golf heeft tien tot vijftien jaar in beslag genomen, de tweede was al wat korter en de derde misschien nog korter. Men moet niet verwachten dat alles op een paar jaar wijzigt. Dat is een zaak van jaren. Er komen nog steeds bedrijven bij in de eerste golf en er zijn er die overschakelen naar containerbinnenvaart. Dat netwerk bestaat.

We moeten ervoor zorgen dat al die hubs die gecreëerd zijn een duurzame omzet kunnen genereren. Het is nooit de intentie geweest om ze via subsidiëring in stand te houden. Als er een concept voor de derde golf wordt uitgevonden, zal het dezelfde richting uitgaan. Iets wat duurzaam op zichzelf leefbaar is. Dat vergt tijd.

VB: Ik ben ervan overtuigd dat wanneer we de juiste concepten hebben en de juiste bundeling over de juiste afstand, dan zijn we er.