



Economie van vliegen, varen en verplaatsen



Economie van vliegen, varen en verplaatsen

Zonder haven, transport en logistiek staat alles stil. Port of BUSINESS kwam daarom in beweging met de themabijeenkomst Haven, Transport & Logistiek. Partners ING, BeeQuip en De Verkeersonderneming lieten hun licht schijnen over de huidige staat van dit dragende deel van de Nederlandse economie, en reflecteerden over de uitdagingen van deze sectoren.

In Theater Het Plein te Ridderkerk introduceerde moderator Cees Vingerling als eerste spreker Machiel Bode, Sector Banker van ING, Transport & Logistics. Voor veel relaties en collega's is Bode strategisch adviseur, weet hij alles van de transitie inzake de zero emissie en ziet hij in het vastgoed nieuwe agglomeraties ontstaan. Machiel Bode: "We zijn maar een klein landje met een open economie in een hele grote wereld. Na het dieptepunt van de internationale crisis kwam het herstel van buitenaf uit Europa. Als ING verwachten we een Europese groei van 2,5%, op zich mooi want de investeringen en werkgelegenheid nemen dan toe. De grenzen van productiecapaciteit worden daarmee wel bereikt. De Nederlandse groei schatten we zelfs in op 2,8%. De sector transport en logistiek groeit daarboven met 3,5%. Er ontstaat alleen nu wel op het verkeerde moment een overspannen vraag. De kosten stijgen zonder dat de sector de prijzen kan verhogen. De volumes groeien maar de inefficiency veroorzaakt een toenemend verlies, dat is een punt van zorg. E-commerce groeide de afgelopen jaren 17% in de crisis. De logistieke dienstverleners die zich daarop richtten groeiden eveneens. Die producten kwamen via scheepvaart en luchtvaart ons land binnen. Het wegtransport (12 a 13.000 ondernemers) groeit wel door toegenomen bouw en detailhandel, maar men kan er geen goede businesscase van maken. De problemen zijn de krapte op de

arbeidsmarkt en toegenomen brandstofkosten. Door vergrijzing stromen oude chauffeurs uit en vindt er geen vergroening plaats. De brandstofkosten zijn 10% gestegen. Weet dat die kosten, 25% van de totale kosten van de transporteurs behelzen. Onlangs gaven twee grote vervoerders aan dat ze een 'hoogconjunctuur-toeslag' gaan berekenen. Tegen de huidige tarieven kan niet langer gereden worden, vervoerders geven aan nu soms nee te willen gaan zeggen tegen opdrachten voor te lage tarieven."

De Rotterdamse haven

Bode vervolgt zijn verhaal door te vertellen dat er aan de Rotterdamse haven als één van de grote pijlers van de Nederlandse economie een hele ketenfunctie vast hangt. "Men spreekt dan van de directe en indirecte toegevoegde waarde per ton goederen die aankomt. Die is in Rotterdam ten opzichte van bijvoorbeeld Antwerpen en Gent laag. De oorzaak daarvan ligt in de opslag van fossiele brandstoffen die weinig toegevoegde waarde hebben. Containers hebben een hogere toegevoegde waarde en op dat vlak zijn de Belgische steden dus wat sterker geworden. Een zorg is dus ook dat de goederen die aankomen voor de toekomst mogelijk niet bestendig zijn. Toch groeit het aantal containers dat via Rotterdam aankomt wel. Die worden afgevoerd via de binnen-

vaart, de weg, of de Betuwelijn. Het spoor wordt mogelijk belangrijker als mogelijk laatste deel van de Zijderoute uit China. Als goederen van bijvoorbeeld HP in China per schip via Rotterdam naar het distributiecentrum in Duitsland gaan, duurt dat 35 tot 37 dagen. Over het spoor duurt dat nog maar 17 dagen, de helft dus.”

Kansen en bedreigingen

Transport en logistiek blijven in staat sneller te groeien dan de Nederlandse en de Europese economie. De logistieke dienstverlening moet dan wel blijven ontwikkelen. Bode: “Er dreigt namelijk disruptie van buitenaf, denk aan de Amazons en Alibaba’s van deze wereld. Zij zijn in staat om de logistieke sector op te rollen. Dat komt doordat dit soort spelers een ander verdienmodel hebben die straks ook bestaat uit een combinatie van verdiensten uit productie, verkoop en een perfecte logistiek. Het prijskaartje ligt dan lager. Als je daar als sector tegen wilt concurreren dan is het alle zeilen bijzetten want de macht van klanten is groot. Een andere bedreiging is de snelheid die je als vervoerder niet altijd opmerkt, als je er middenin zit. Vroeger reden bedrijven op Engeland heen en weer, tegenwoordig wil men leveringen van 24 uur of zelfs 12 uur, daar waar dat echt niet kan. Die flexibiliteit heeft een einde. De congestie op de weg is ook nog eens een bedreiging, samen met de krapte op de arbeidsmarkt. In basis is ICT je license to operate, en om de transparantie te verstrekken die gevraagd wordt. Er liggen ook kansen om met je ICT verdienmodellen te reali-

seren. Het vraagt daarbij ook het aantrekken van ander personeel in een hoger segment. Een andere kans is het gebruiken van het potentieel van het overschot van containers dat vanuit het verre oosten hier aan komt en blijft staan. Daar ligt een uitdaging om die te verzamelen en de andere kant op te vervoeren.”

Energietransitie

“Een onvermijdelijke maar ingewikkelde transitie is het overgaan op zero emissie voertuigen. Men kijkt veelal naar het eindplaatje, maar er bestaat een tussenfase. Want een schone vrachtwagen kost misschien wel drie of vier keer zoveel als de huidige vrachtwagen. Zelfs als het de helft zou kosten is het nog steeds veel duurder. Als ING weten we ook niet goed welke restwaarde die voertuigen straks hebben, en wat we dus aan afschrijving moeten gaan berekenen om te kunnen financieren. Met elkaar zullen we moeten gaan bekijken wat een pallet vervoeren straks mag gaan kosten. Het is nu nog onduidelijk maar er zal dus ook daardoor druk ontstaan.”

Conclusies

De voorsprong van Nederland loopt terug, disruptie groeit, vergrijzing bedreigt concurrentiekracht, verdienmodellen staan onder druk. De dynamiek neemt wel toe en de winnaars van straks zijn slim, creatief, marktgericht en wendbaar. The call for action is dus: afwachten is geen optie, stilstand is achteruitgang.

