

Advies Binnenvaartambassadeur

29 september 2010

Dit rapport is tot stand gekomen onder verantwoordelijkheid van Binnenvaartambassadeur Arie Verberk. Hij is hierin ondersteund door Policy Research Corporation.

Opdrachtgever: Ministerie van Verkeer en Waterstaat en Ministerie van Economische Zaken

INHOUDSOPGAVE

I. INLEIDING EN SAMENVATTING.....	1
I.1. INLEIDING.....	1
I.1.1. <i>Aanstelling Binnenvaartambassadeur</i>	1
I.1.2. <i>Werkwijze</i>	2
I.2. SAMENVATTING.....	3
I.2.1. <i>Korte termijn</i>	3
I.2.2. <i>Lange termijn</i>	4
I.2.3. <i>Verdere proces</i>	5
II. KORTE TERMIJN PROBLEMATIEK EN ADVIES OM HET LEED TE VERZACHTEN.....	7
II.1. INLEIDING.....	7
II.2. CRISIS IN DE BINNENVAART.....	7
II.3. KORTE TERMIJN VOORUITZICHTEN.....	11
II.4. ADVIES BINNENVAARTAMBASSADEUR KORTE TERMIJN.....	12
II.4.1. <i>Geen crisisarrangementen</i>	12
II.4.2. <i>Verzachten van het leed</i>	15
III. LANGE TERMIJN VOORUITZICHTEN EN VISIE OP DE SECTOR.....	17
III.1. INLEIDING.....	17
III.2. LANGE TERMIJN VOORUITZICHTEN.....	17
III.3. VISIE OP DE SECTOR.....	18
III.4. CONCLUSIE.....	22
IV. ADVIES VERSTERKING VAN DE STRUCTUUR VAN DE SECTOR.....	23
IV.1. ADVIES LANGE TERMIJN.....	23
IV.1.1. <i>Professionalisering en cultuuromslag</i>	24
IV.1.2. <i>Sterke, eenduidige branchevertegenwoordiging</i>	25
IV.1.3. <i>Markttransparantie</i>	28
IV.1.4. <i>Samenwerkingsverbanden</i>	30
IV.1.5. <i>Maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzaamheid</i>	34
IV.1.6. <i>Innovatieve logistieke concepten</i>	34
IV.1.7. <i>Onderwijs/scholing</i>	36

IV.1.8. <i>Impuls voor de containerbinnenvaart</i>	37
IV.1.9. <i>Diversiteit vloot</i>	41
IV.1.10. <i>Onderbouwing en impactanalyse regelgeving</i>	41
IV.2. FLANKERENDE ACTIEPUNTEN.....	42
IV.2.1. <i>Inzet Europese reservefondsen</i>	42
IV.2.2. <i>Rol overheid</i>	43
V. VORMGEVING VERDERE PROCES VOOR IMPLEMENTATIE VAN DE ACTIEPUNTEN.....	45
V.1. <i>AMBITIEUZE ACTIEPUNTEN VRAGEN OM STRAKKE COÖRDINATIE</i>	45
V.2. <i>INSTELLEN TRANSITIECOMITÉ BINNENVAART</i>	46
 BIJLAGE I: <i>KENMERKEN BINNENVAARTSECTOR</i>	49
B1.1 <i>Grote verscheidenheid in schepen, lading en bestemmingen</i>	49
B1.2 <i>Verscheidenheid in exploitatie</i>	53
B1.3 <i>Positie binnenvaart ten opzichte van andere modaliteiten</i>	54
 BIJLAGE II: <i>OVERZICHT GESPREKSPARTNERS</i>	57

I. INLEIDING EN SAMENVATTING

I.1. INLEIDING

I.1.1. AANSTELLING BINNENVAARTAMBASSADEUR

In maart 2010 besloot de minister van Verkeer en Waterstaat in overleg met de minister van Economische Zaken en de binnenvaarbranche tot aanstelling van een Binnenvaartambassadeur. Directe aanleiding was de situatie die was ontstaan na de uitspraak van de NMa betreffende het oplegplan van het Crisisberaad Binnenvaart, waardoor naar alternatieve oplossingen voor de binnenvaart gezocht moest worden. De vrees bestond dat de sector terecht zou komen in een negatieve spiraal van faillissementen.

De opdracht die de Binnenvaartambassadeur meekreeg was tweeledig:

1. Om een grootschalige golf van faillissementen in de binnenvaartsector, en daarmee een neerwaartse economische spiraal binnen de sector te voorkomen, dient de Binnenvaartambassadeur te komen met werkzame crisisarrangementen. Deze arrangementen dienen tot stand te komen in overleg met in ieder geval de binnenvaartsector, overheid en banken. Draagvlak in de sector, bij overheid en banken en juridische haalbaarheid van de arrangementen zijn hierbij van bijzonder belang.
2. Daarnaast wordt de Binnenvaartambassadeur gevraagd om een advies uit te brengen over mogelijkheden tot langere termijn structuurversterking van de sector, met als doel de sector minder gevoelig te maken voor conjunctuurschommelingen en tegelijkertijd haar competitiviteit te verbeteren en haar groeipotenties te realiseren.

Medio mei ben ik, Arie Verberk, van start gegaan. Ik heb me laten ondersteunen door het bureau Policy Research Corporation, dat ik na een aanbesteding daarvoor heb geselecteerd.

Deze nota betreft mijn visie en advies ten aanzien van de binnenvaartsector in Nederland. De nota start met een management samenvatting (dit hoofdstuk). Daarna komt de korte termijn problematiek

in de binnenvaart en mijn advies daaromtrent aan de orde (hoofdstuk 2). Vervolgens volgt een beschrijving van de lange termijn vooruitzichten van de sector, en mijn visie op de belangrijkste structurele knelpunten van de binnenvaartsector waardoor de binnenvaart haar potentieel niet goed benut (hoofdstuk 3). Aansluitend daarop presenteer ik mijn advies voor versterking van de structuur van de sector in tien actiepunten, flankerende maatregelen en de financiering van de actiepunten (hoofdstuk 4). Tot slot komt mijn voorstel voor het verdere proces van de implementatie van de actiepunten aan de orde (hoofdstuk 5). In de bijlagen is een beschrijving van de kenmerken van de binnenvaartsector opgenomen (bijlage 1) en daarna een lijst met gesprekspartners (bijlage 2).

Gezien de bijzondere problematiek waarmee de tankvaart zich geconfronteerd ziet ten aanzien van de transitie van enkelwandige naar dubbelwandige schepen, en het gegeven dat de discussie in de Tweede Kamer zich voornamelijk richtte op de drogelading en de containervaart, is de tankvaart in dit rapport grotendeels buiten beschouwing gebleven.

1.1.2. WERKWIJZE

Ik heb met ondersteuning van Policy Research Corporation een groot aantal gesprekken gevoerd. Daarnaast heeft Policy Research Corporation ook nog afzonderlijk met een aantal mensen gesproken. Wij hebben gesproken met de verschillende brancheorganisaties, schippers, banken, logistieke dienstverleners, de NMa, de betrokken ministeries, de verladers, de Europese organisaties, bevrachters, scheepsmakelaars, samenwerkingsverbanden, het Havenbedrijf Rotterdam en administratiekantoren. In bijlage 2 is een lijst opgenomen met gesprekspartners. Daarnaast heb ik vele e-mails en telefoontjes van schippers en andere betrokkenen gekregen.

Naast de gevoerde gesprekken zijn vele rapporten, Tweede Kamer stukken en andere documenten doorgelezen, waarbij ook de documenten van het Crisisberaad Binnenvaart. Waar nodig is cijfermatig onderzoek gedaan ter onderbouwing van wat wij te horen kregen in gesprekken en uit rapporten konden opmaken.

Op basis van al deze bronnen heb ik mij een beeld gevormd van de stand van zaken met betrekking tot de crisis in de binnenvaart en de sterktes en zwaktes in de structuur van de sector. Op basis van analyse en gesprekken is een advies opgesteld voor de korte termijn en zijn actiepunten uitgedacht voor de structuurversterking van de sector.

Hierbij wil ik graag aangeven dat er veel medewerking is geweest van alle partijen; ik heb constructieve gesprekken kunnen voeren en heb aanvullende informatie gekregen als ik daar om vroeg.

Uit de gesprekken is gebleken dat het overgrote deel van de betrokkenen in grote lijnen achter de visie staat zoals deze hier wordt gepresenteerd, ook al staan er aanbevelingen in die sommigen in hun eigen belang zullen raken waardoor publieke erkenning daarvan wellicht moeite zal kosten.

De NMa heeft mijn conceptrapport vanuit mededingerechtelijk perspectief bekeken en enkele nuances meegegeven. De NMa heeft aangegeven bij de toekomstige uitwerking van mijn adviezen met betrekking tot samenwerkingsverbanden en markttransparantie met sectorpartijen in gesprek te willen gaan over de concrete invulling.

I.2. SAMENVATTING

Mijn advies betreft, zoals gevraagd, twee componenten: een advies gericht op de korte termijn problematiek, en een advies gericht op de lange termijn structuurversterking van de sector.

I.2.1. KORTE TERMIJN

a/ Analyse

De binnenvaart werd in 2008 getroffen door de wereldwijde crisis. De crisis heeft grote impact op de sector. De binnenvaart teerde fors in op reserves en banken verleenden uitstel van betaling (hypotheekaflossingen en soms rentebetalingen) voor schippers die de lasten niet meer op konden brengen. Met betrekking tot het ladingaanbod dient zich ondertussen herstel aan, maar er bestaat nog onzekerheid over het tempo van het herstel en de prijzen komen (nog) niet mee. De uitbreiding van de vloot bemoeilijkt het herstel.

Daarom is naar een groot aantal maatregelen gekeken die de binnenvaart op korte termijn verlichting zouden kunnen bieden. Deze zijn geanalyseerd op basis van juridische haalbaarheid, draagvlak in de sector en bij financierende partijen, en effectiviteit op de korte termijn.

Capaciteitsbeperkende maatregelen zijn in theorie het meest effectief om het probleem van de overcapaciteit aan te pakken. Mededingingsrechtelijk stuiten capaciteitsbeperkende maatregelen als opleggen echter op grote problemen. Daarbij bestaat voor deze maatregelen weinig draagvlak in de sector of bij partijen die dit zouden moeten financieren. Hierin spelen niet alleen het marktherstel en het beperkt aantal te verwachten faillissementen een rol, maar ook de weerzin bij schippers die voorzichtig beleid hebben gevoerd om mee te helpen aan een oplossing voor schippers die in de goede jaren grote risico's hebben genomen. Een beperkt aantal schippers zal failliet gaan door slecht management en overfinanciering; dit is te verwachten in een economische crisis, en komt in alle bedrijfstakken voor. Van een negatieve economische spiraal en marktverstoring zal naar verwachting geen sprake zijn.

Ook aan andere maatregelen die op korte termijn aan het beteugelen van de crisis bij zouden kunnen dragen zoals het instellen van een bodemtarief, het opleggen van schepen na een faillissement, sloopregelingen, vervroegde pensionering van schippers, verlagen van havengelden of belastingen en

beperking van de vaartijd kleven grote beperkingen met betrekking tot de juridische haalbaarheid, effectiviteit en draagvlak.

b/ Advies

Vanwege de mededingingsrechtelijke problemen, het gebrek aan draagvlak in de sector en bij financiers en het aandienende herstel acht ik het nemen van capaciteitsbeperkende maatregelen niet haalbaar, maar ook niet nodig om een negatieve economische spiraal te voorkomen. Ook andere crisismaatregelen zijn juridisch niet haalbaar, niet effectief of kunnen niet op draagvlak rekenen. Daarom beveel ik geen crisisarrangementen aan. Kort gezegd: het mag niet, men wil niet, en het is niet nodig.

Om op de korte termijn schippers toch meer ‘lucht’ te geven in moeilijke tijden hebben individuele banken mij toegezegd het leed in de sector te helpen verzachten door het schrappen of verlagen van behandelingskosten, geen inhaalaflossingen te vorderen maar opgeschorte aflossingen achteraan bij te schrijven en door het vermijden of verlagen van opslagen op rentes. Van klant tot klant wordt bekeken hoe het leed kan worden verzacht. Het uitgangspunt van de banken blijft om schippers door de crisis heen te laten komen.

I.2.2. LANGE TERMIJN

a/ Analyse

De vooruitzichten voor de binnenvaart voor de lange termijn zijn zeer positief door de capaciteit van de vaarwegen, de duurzaamheid van de binnenvaart en de groei in ladingstromen. Door (politieke) inzet op duurzaamheid en het gebrek aan capaciteit bij andere modaliteiten zal het modal shift aandeel van de binnenvaart naar verwachting toenemen. De containerbinnenvaart biedt als sterkst groeiende marktsegment veel kansen voor de binnenvaart.

De binnenvaartsector weet zijn potentieel echter slecht te benutten door een gebrek aan professionaliteit en onvoldoende samenwerking, zowel tussen schippers onderling als tussen de brancheorganisaties. Er is sprake van een grote versnippering in de branchevertegenwoordiging. De binnenvaart maakt haar positie in de logistieke keten niet afdoende waar. Individuele schippers weten zich niet te onderscheiden in de markt en bouwen onvoldoende een stabiele relatie met bevrachters of verladers op. Een structuurversterking van de binnenvaartsector is daarom essentieel en maakt de sector ook weerbaarder bij toekomstige crises.

b/ Advies

Dit advies omvat tien actiepunten voor de structuurversterking die in samenhang moeten worden geïmplementeerd:

1. Een overkoepeld actiepoint is dat de sector professioneler moet worden en daarmee ook minder opportunistisch, wat een cultuuromslag vergt;
2. Idealiter verenigen alle brancheverenigingen zich in één nieuwe, krachtige brancheorganisatie met veel leden; dit is nu niet realistisch en niet effectief. Als tussenstap wordt één uitvoeringsorganisatie opgericht waar de grote brancheorganisaties bepaalde verantwoordelijkheden aan mandateren;
3. De markttransparantie wordt vergroot door de ontwikkeling van een prijsindex;
4. Er worden samenwerkingsverbanden opgezet met een werkbare governance, verladers worden overgehaald lange termijncontracten te sluiten en er worden “best practices” uitgewerkt (modelstatuten, economische modellen et cetera);
5. Er vinden een goede lobby en gerichte investeringen plaats om de duurzaamheid van de binnenvaart te promoten en te verzekeren;
6. Er wordt geïnvesteerd in de ontwikkeling van nieuwe logistieke concepten, waarbij in het bijzonder aandacht wordt besteed aan het verbeteren van planningssystemen, waardoor de betrouwbaarheid van de binnenvaart wordt geborgd;
7. Op onderwijs en scholing vindt een continue beleidsinzet plaats. Concrete knelpunten worden in samenwerking tussen partijen weggerukt;
8. De binnenvaart vervult een actieve rol in het wegnemen van knelpunten in het containerachterlandvervoer. Er vindt vergaande coördinatie plaats tussen alle relevante partijen om het achterlandvervoer zo optimaal mogelijk te laten verlopen;
9. De focus bij het nader bekijken van de toekomst van het kleine schip moet liggen op de bedrijfsvoering van kleine schepen, waarbij centraal staat dat kleine schepen een renderende exploitatie moeten kunnen voeren;
10. Wijzigingsvoorstellen van regelgeving vanuit de CCR worden vergezeld van een duidelijke onderbouwing en impactanalyse.

1.2.3. VERDERE PROCES

Om de actiepunten uit te kunnen voeren zijn financiële middelen en ondersteuning in mankracht nodig. Door de banken zijn kennis, kunde en ervaring toegezegd als bijdrage aan de structuurversterking van de sector op de lange termijn. Met betrekking tot eventuele verdere ondersteuning zal nader overleg plaatsvinden binnen de Nederlandse Vereniging van Banken. Het Havenbedrijf Rotterdam heeft toegezegd de verbetering van de infrastructuur te willen ondersteunen. Door de rijksoverheid zijn middelen en ondersteuning zijn toegezegd. Ik ga er vanuit dat daarnaast de brancheorganisaties hun bijdrage leveren. Gedeeltelijk zullen naar verwachting ook middelen uit het Europese reservefonds voor droge lading kunnen worden gebruikt.

Een onafhankelijk Transitiecomité Binnenvaart wordt ingesteld om een aanjaagrol te vervullen en een lichte vorm van regie te voeren om de ontwikkeling en implementatie van de actiepunten een push te geven. Dit Transitiecomité Binnenvaart is een tijdelijk vehikel, wiens taken op termijn zullen worden overgenomen door de uitvoeringsorganisatie van de brancheorganisaties.

Het advies leidt tot de volgende hoofdconclusie van de Binnenvaartambassadeur:

“de binnenvaartsector gaat een uitstekende toekomst tegemoet als nu het momentum wordt gepakt door de sector om zich duurzaam te versterken. Hier zijn grote inspanningen voor nodig, maar tegelijkertijd staan kennis, kunde en middelen ter beschikking. Als deze kans nu niet gegrepen wordt door de sector, dan wens ik geen krokodillentranchen te zien als de sector door een volgende crisis hard wordt getroffen.”

II. KORTE TERMIJN PROBLEMATIEK EN ADVIES OM HET LEED TE VERZACHTEN

II.1. INLEIDING

De directe aanleiding voor het aanstellen van de Binnenvaartambassadeur door de Ministeries van Verkeer en Waterstaat en Economische Zaken ligt in de economische crisis en de gevolgen daarvan voor de binnenvaartsector. De binnenvaartsector is zwaar getroffen door de economische ontwikkelingen vanaf najaar 2008. Wanneer een groot deel van de binnenvaartondernemingen als gevolg daarvan failliet gaat, zullen deze schepen niet van de markt verdwijnen maar tegen bodemprijzen terug worden gezet in de markt. Dat kan een negatieve economische spiraal tot gevolg hebben, wat kan leiden tot een marktverstoring in de binnenvaartsector op de lange termijn. Het eerste onderdeel van de opdracht luidt dan ook om te onderzoeken welke maatregelen getroffen kunnen worden om een faillissementsgolf, met als gevolg een negatieve economische spiraal in de binnenvaartsector, te voorkomen. Dit hoofdstuk bevat mijn visie op de gevolgen van de economische crisis voor de binnenvaartsector, inclusief de maatregelen die ik haalbaar, effectief en wenselijk acht om de korte termijn problematiek in de binnenvaart aan te pakken.

II.2. CRISIS IN DE BINNENVAART

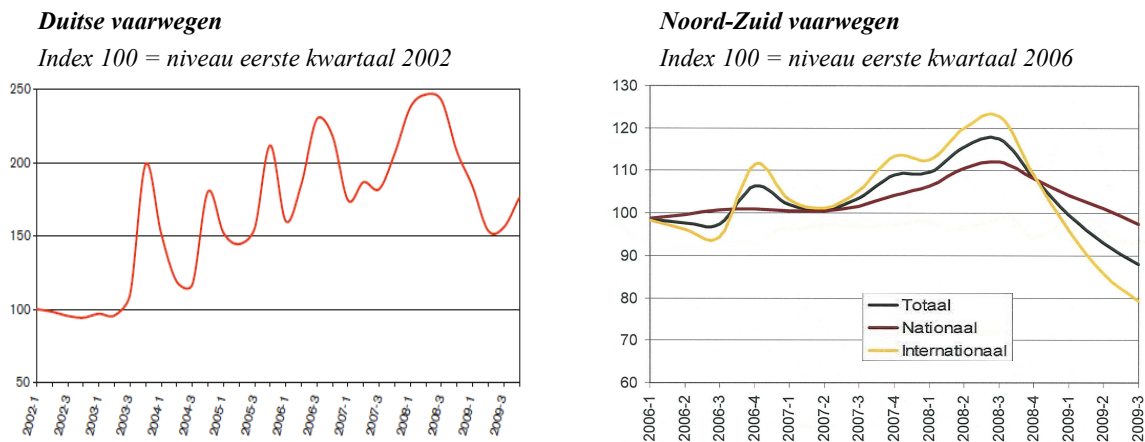
a/ Sterke daling ladingaanbod en prijzen

Vanaf de nazomer van 2008 is er sprake van een historisch ongekende laagconjunctuur in de binnenvaartsector. In de meeste deelsegmenten is het ladingaanbod sterk en snel gedaald. Ook de vrachtprijzen hebben een sterke daling ondergaan, al verschilt die daling per deelsegment en vaargebied. Vrachtprijzen in de droge lading op de Rijn bijvoorbeeld liggen in 2009 gemiddeld ongeveer 30% lager per reis dan in 2008. Vrachtprijzen op de Noord-Zuid markt zijn minder gedaald, gemiddeld ongeveer 20% in 2009 ten opzichte van 2008 (zie figuur 1).

Deze percentages geven de gemiddelde prijsontwikkeling in 2009 ten opzichte van 2008 weer, en vertegenwoordigen de ontwikkeling in prijzen inclusief lange termijn contracten. De prijzen op de

spotmarkt zijn nog harder gedaald. Het verschil tussen de hoogste prijzen in 2008, welke betaald werden net voor de crisis uitbrak, en de laagste prijzen die bedongen werden in 2009 is veel groter, hetgeen ook een zeer grote impact op het sentiment in de markt heeft gehad.

Figuur 1: Ontwikkelingen in vrachtprijs in drogeladingvaart, inclusief lange termijncontracten



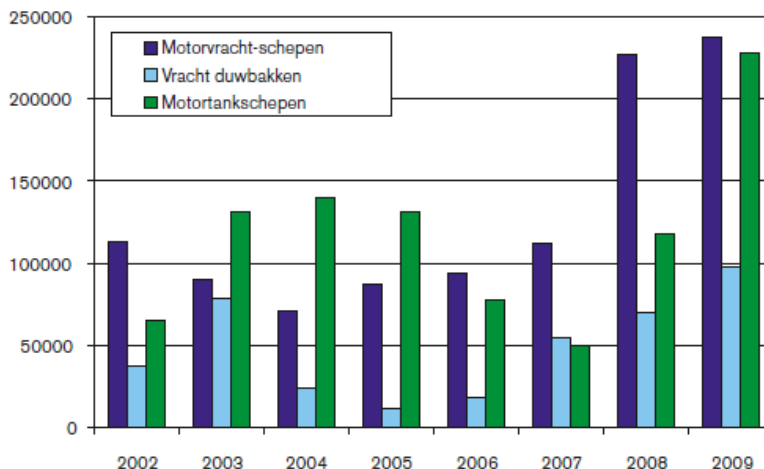
Bron: NEA

De binnenvaartsector is hard getroffen. Slechts een deel van de markt heeft nog profijt van bestaande contracten en/of vaste relaties met verladers waardoor prijsdalingen minder extreem waren. Kleine schepen ondervinden sterke concurrentie van grote, dure schepen die onder hun kostprijs varen en kleine ladingen oppikken om een deel van de kosten te dekken. Daarbij wordt de daling in vrachtopbrengsten extra hard gevoeld vanwege grote investeringen in nieuwe schepen in de periode 2006-2008.

b/ Overcapaciteit

In de jaren voorafgaand aan de crisis zijn door de grote vraag naar schepen en door speculatie de prijzen van schepen bijzonder hard stegen en is de capaciteit van scheepsruimte sterk toegenomen. Tussen 2002 en 2009 is de drogeladingvloot in Europa met ongeveer 11,6% in tonnage gegroeid, een groei welke vooral in de jaren 2008 en 2009 is gerealiseerd. In beide jaren is circa 230 000 ton aan ladingvolume nieuw op de markt gekomen, wat overeenkomt met een toename van de vloot van circa 3,5% (zie figuur 2). Van de nieuw in de vaart genomen motorvrachtschepen in de periode van 2002 tot 2009 is bijna 80% geregistreerd in Nederland en 19% in België. Vooral het segment van schepen groter dan 3 000 ton is zeer sterk gegroeid.

Figuur 2: Ontwikkeling van de nieuwbouw tussen 2002 en 2009, uitgedrukt in nieuw op de markt gekomen tonnage

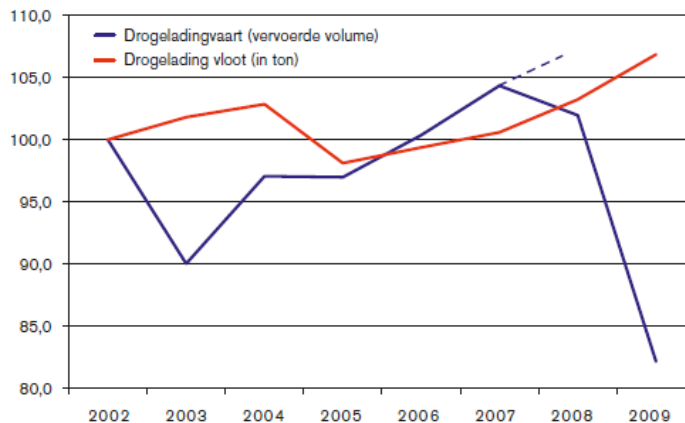


Bron: IVR

Tot 2008 liep de groei in aanbod van laadruimte redelijk synchroon met de groei in te vervoeren lading. Vanaf 2008 is het verschil tussen beschikbaar tonnage en benodigd tonnage groter geworden, en was er sprake van overcapaciteit (zie figuur 3). Deze overcapaciteit is nog verder toegenomen doordat er al nieuwe schepen in bestelling waren op het moment van de crisis, welke later aan de capaciteit zijn toegevoegd.

Figuur 3: Vergelijking ontwikkeling capaciteitsaanbod en getransporteerde hoeveelheden in de drogeladingvaart op de Duitse waterwegen

Index 100 = volume 2002



Bron: CCR Marktobservatie (2010/1)

Met betrekking tot de overcapaciteit die is ontstaan in de binnenvaartsector wil ik wel opmerken dat veel partijen hieraan hebben bijgedragen. Er bestond een te optimistische groeiverwachting binnen de sector. Sommigen hebben gespeculeerd in de nieuwbouw van schepen, welke gebouwd werden om vervolgens met winst door te verkopen en niet om zelf mee te varen. Scheepsmakelaars hebben schippers daarbij aangespoord om nieuwe schepen te kopen en ook vanuit sommige banken is men vaak bepaald niet terughoudend geweest in het verschaffen van leningen. De garantieregeling in het kader van de BMKB heeft daarnaast als een stimulans voor investeringen in nieuwe schepen gewerkt. Uiteindelijk is de schipper als ondernemer verantwoordelijk voor zijn eigen beslissingen; de verhalen van hoe schippers tot hun besluit om in een nieuw schip te investeren zijn gekomen laten echter ook een sterke invloed van scheepsmakelaars en bereidheid tot financiering van (sommige) banken daarbij zien.

c/ Huidige financiële positie sector

De financiële positie van de sector is door de crisis ernstig verzwakt. Vele schippers lijden verlies en teren in de op reserves die in goede jaren zijn opgebouwd. Schippers hebben waar mogelijk privé-uitgaven en bedrijfskosten (zoals personeelskosten) teruggebracht, mede onder invloed van de banken. Sector en banken richten zich sinds de aanvang van de crisis zoveel mogelijk op het voorkomen van faillissementen door betalingsverplichtingen (hypotheekaflossingen en op veel kleinere schaal ook rentebetalingen) op te schorten. Opschorten van de aflossingsverplichtingen is vaak toegestaan in combinatie met het verruimen van de rekening-courant faciliteit. Om toch zoveel mogelijk cash flow te genereren bleven en blijven schepen varen, waarbij zij lading vervoeren zolang ten minste de variabele kosten kunnen worden gedekt. Schippers die met langere termijn contracten varen, al dan niet via samenwerkingsverbanden, komen relatief beter door de crisis heen.

De sector is hard getroffen, maar er is door de opgebouwde reserves in de goede jaren en door het beleid van de banken geen sprake van een golf van faillissementen in de binnenvaart; in 2009 zijn slechts elf binnenvaartondernemingen failliet gegaan.

Eén van de bepalende factoren in de huidige financiële situatie van de schippers is de wijze hoe zij zijn omgegaan met de winsten die in de gouden jaren 2006-2008, waarin veel geld is verdiend, zijn omgegaan. Schippers die de winsten hebben gereserveerd voor mindere tijden komen beter door de crisis heen dan schippers die geïnvesteerd hebben in dure schepen. Tegelijkertijd zijn er ook schippers die juist veel geld verdiend hebben met de aankoop en verkoop van schepen vanuit speculatieve motieven, door deze 'op tijd' te verkopen en daarmee exorbitante bedragen te verdienen. In veel gevallen zijn deze winsten echter ook weer in een nieuw schip gestoken.

d/ Gedragsreactie banken

Zoals hierboven aangegeven proberen banken, hiertoe aangespoord door de sector zelf, faillissementen zo lang mogelijk te voorkomen; in het bijzonder door hypotheekaflossingen op te schorten.

Banken voeren ten aanzien van verschillende cliënten verschillend beleid inzake de opgeschorte aflossingen: achterstallige aflossingsverplichtingen dienen ofwel te worden ingelopen in de komende jaren (inhaalaflossingen) of schuiven door naar achteren (de factor verlenging looptijd lening). Daarbij merk ik op dat inhaalaflossingen meestal niet realistisch zijn gezien de verwachting over het tempo waarin het bedrijf zich kan herstellen. Rentebetalingen zijn slechts in een beperkt aantal gevallen opgeschort.

Banken rekenen voor onder andere opschorting van aflossingen wel verschillende kosten door aan schippers, zoals risico-opslagen voor nieuw aangegane leningen en behandelingskosten voor afspraken over opschorting van betalingsverplichtingen. Ik heb voorbeelden gezien waarbij deze kosten hoog uitvallen.

II.3. KORTE TERMIJN VOORUITZICHTEN

a/ Signalen van herstel

Hoewel op korte termijn zowel positieve als negatieve ontwikkelingen waar zijn te nemen geven bijna alle gesprekspartners aan dat het herstel zich heeft ingezet. Er is een duidelijk herstel zichtbaar van het ladingaanbod, al blijft de prijs nog achter. Er wordt volop gevaren. “Ga maar kijken in de Maashaven, dan zie je helemaal niets”, was het antwoord van één van de gesprekspartners op mijn vraag hoe de marktsituatie momenteel is (midden in de crisis lagen vele schepen te wachten op lading in de Maashaven).

Het gevoel en de ervaringen van de vele gesprekspartners die aangaven dat het herstel is ingezet wordt ondersteund met cijfers.¹ Deze cijfers tonen aan dat het ingezette herstel zelfs alle prognoses gemaakt tijdens de crisis voorbij streeft. In verschillende deelsegmenten wordt een substantiële groei in vervoerde lading waargenomen, zoals in het geval van erts en containers (zie bijlage 1). Het herstel kan ook uit andere gegevens worden opgemaakt, zoals de overslag in de Rotterdamse haven. Uit de cijfers blijkt dat de totale overslag in de Rotterdamse haven zich al weer op het niveau van 2008 bevindt. De totale hoeveelheid droge bulk die in de Rotterdamse haven is overgeslagen in de eerste helft van 2010 is met ruim 45% gestegen ten opzichte van de eerste helft van 2009. De overslag van erts is meer dan verdubbeld. Ook de containeroverslag in de Rotterdamse haven herstelt zich snel (ruim 20% groei), wat wijst op een sneller herstel van de transportsector dan eerder werd aangenomen, hoewel ook met voorraadeffecten rekening gehouden moet worden.

Er zijn ook andere elementen die duiden op herstel, zoals het snelle herstel van de Duitse export. Ook de Duitse staalindustrie draait weer op volle toeren. En ook wordt wereldwijd alweer geanticipeerd op een tekort aan containers.

¹ Zie bijvoorbeeld de meeste recente marktobservatie uitgebracht door het CCR (2010/1).

b/ Onzekerheid over tempo herstel

Praktisch iedereen die ik heb gesproken geeft aan dat het herstel duidelijk zichtbaar is, maar dat er nog onzekerheid bestaat over het tempo van het herstel; daarbij blijven de prijzen nog laag. Het lukt de binnenvaart nog niet om in de opgaande markt structureel betere prijzen te bedingen, ook al zijn er signalen van stijgende prijzen. Overigens is het de verwachting dat wanneer van prijsherstel sprake is, dit niet de prijzen in het topjaar 2008 betreft, maar een prijsniveau uit ‘normale’ jaren. De capaciteit van de binnenvaart neemt nog toe in 2010 en 2011 door schepen in bestelling (dit komt bovenop de grote uitbreiding van de vloot in 2009), waardoor herstel in de binnenvaartsector trager verloopt.

Financieel is 2010 voor velen nog een buitengewoon moeilijk jaar. Een belastingteruggave (fiscale verrekening van verliezen in 2009 met winsten in 2006-2008) kan het effect van de crisis nog enigszins dempen voor ondernemingen. Banken verwachten wel enkele faillissementen (maar geen golf van faillissementen). Deze faillissementen hangen vaak samen met slecht ondernemerschap, en meestal is sprake van een meervoudige problematiek (scheidings, riskante financiering et cetera). Door het naar verwachting geringe aantal zullen de faillissementen geen impact hebben op de marktprijzen.

Samenvattend kan worden gesteld dat de inzet van het herstel kan worden bevestigd, maar het tempo van het herstel is onduidelijk en de prijzen zijn nog laag.

II.4. ADVIES BINNENVAARTAMBASSADEUR KORTE TERMIJN

II.4.1. GEEN CRISISARRANGEMENTEN

Naar mijn mening is op korte termijn een soort regeling die aanzienlijke capaciteit tijdelijk uit de markt haalt het enige crisisarrangement wat werkt om de overcapaciteit te beteugelen en, bij voldoende massa, bij te kunnen dragen aan een sneller prijsherstel. Ik heb daarom verschillende vormen van capaciteitsbeperkende maatregelen uitvoering bekeken, zoals het uit de markt halen van schepen uit faillissement of schepen van binnenvaartondernemingen die op het punt staan om te failleren, nieuwe schepen niet in de markt brengen, vrijwillige opleggingen, et cetera. Ook andere mogelijke crisismaatregelen zijn door mij bekeken, zoals het instellen van een bodemtarief, het weer opstarten van een “oud-voor-nieuw” regeling, het verlagen van belastingen of havengelden en het verstrekken van subsidies.

Mijn conclusie is dat geen van deze maatregelen een effectieve bijdrage kan leveren aan het beperken van de problematiek op de korte termijn voor de binnenvaart, vanwege de juridische haalbaarheid, draagvlak of effectiviteit van de oplossing. Daarom is mijn advies om geen crisisarrangementen op te zetten. Kort gezegd: het mag niet, men wil niet, en het is niet nodig.

a/ Capaciteitsbeperking juridisch niet haalbaar

In het kader van mijn onderzoek is uitvoerig de juridische haalbaarheid van capaciteitsbeperkende maatregelen onderzocht. Hieruit is gebleken dat een regeling die tot doel heeft om de capaciteit in de binnenvaartsector te beperken, georganiseerd door de sector of een groot gedeelte van de sector, mededingingsrechtelijk zeer omstreden is. Dit type samenwerking door sectorpartijen wordt vanuit het mededingingsrecht zeer kritisch bekeken vanwege de concurrentiebeperkende gevolgen die dit met zich mee kan brengen. Het is bijzonder moeilijk (zo niet onmogelijk) om een capaciteitsbeperking zodanig te organiseren door sectorpartijen dat deze zowel effectief is in het beteugelen van capaciteit als haalbaar in termen van mededingingsrecht.

Wanneer er sprake is van een “*ernstige verstoring van de markt*”, dan zou de overheid onder voorwaarden kunnen overgaan tot het nemen van capaciteitsbeperkende maatregelen. De Europese Commissie heeft echter aangegeven dat de huidige situatie in de binnenvaartmarkt niet kan worden aangeduid als een ernstige verstoring van de markt, vooral omdat de huidige crisissituatie niet specifiek is voor de binnenvaartmarkt. Daarbij zijn de problemen volgens de Europese Commissie ook niet structureel, omdat binnen een aantal jaren wordt verwacht dat er weer schepen te weinig zijn. Het is daarom ook voor de overheid bijzonder lastig om capaciteitsbeperkende maatregelen in te stellen zonder dat dit als staatssteun of anderszins als onrechtmatig wordt gekwalificeerd.

b/ Geen draagvlak voor capaciteitsbeperking

Het beperken van capaciteit in de binnenvaart is vanzelfsprekend uitvoerig aan de orde geweest in het kader van mijn onderzoek, en is in zeer veel gesprekken aan de orde gekomen. Uit de vele in de afgelopen tijd gevoerde gesprekken en binnengekomen e-mails is mij gebleken dat binnen de sector grote verdeeldheid bestaat over opleggen en het draagvlak voor een zodanige capaciteitsbeperkende maatregel niet groot is. Zoals ik heb vernomen bestond dit gebrek aan draagvlak ook al ten aanzien van de oplegging van het Crisisberaad.² Gezonde schippers willen niet dat er geld van overheid of banken gaat naar schippers die in hun ogen onverantwoord bezig zijn geweest, en willen daar al helemaal niet zelf aan bijdragen. De gezonde schippers hebben in de goede jaren reserves opgebouwd, verantwoorde investeringen gedaan en sommige varen voor nog redelijke prijzen als gevolg van langere termijn contracten. Het spreekwoord “eigen schuld, dikke bult” is lopende dit project in dit kader meermaals gebruikt. Een brede meerderheid is voorstander van het verdwijnen van enkele niet goed geleide ondernemingen uit de markt.

Het draagvlak van overheid en banken om mee te betalen of dit type regelingen op een andere manier te ondersteunen is daarbij cruciaal voor het welslagen van het crisisarrangement. Ook het draagvlak

² De oplegging van het Crisisberaad is gesneuveld omdat zij vanuit de mededingingswetgeving onhaalbaar bleek; er was daarbij absoluut onvoldoende draagvlak voor deze maatregelen binnen de sector, bij de banken en bij de overheid. Als de oplegging van het Crisisberaad niet door de NMa was tegengehouden, was het mijns inziens toch niet tot stand gekomen gezien het gebrek aan draagvlak bij relevante partijen.

bij deze partijen is niet groot. Het hangt daarbij wel samen met een eventuele noodzaak voor het inzetten van crisisarrangementen om de al besproken faillissementgolf en negatieve economische spiraal te voorkomen. Het ondertussen ingezette herstel van de markt en het daardoor beperkte aantal te verwachten faillissementen, waarop ik hieronder terug zal komen, leiden er ook toe dat banken en de overheid niet bereid zijn om voor een oplegging te betalen. De strategie van “schippers er door heen slepen” is goedkoper. De precedentwerking naar andere sectoren is daarnaast in de afweging van banken en de overheid om te investeren in crisisarrangementen voor een specifieke sector ook een factor die tot terughoudendheid leidt.

De mededingingsrechtelijke problematiek en het gebrek aan draagvlak in de sector en bij financie-rende partijen hebben mij tot de conclusie doen komen dat een capaciteitsbeperkende maatregel zoals een oplegging in de binnenvaart niet haalbaar is.

c/ Beperkt aantal faillissementen verwacht

Naast de haalbaarheid van crisismaatregelen moet ook het nut en de noodzaak daarvan worden bekeken. Zoals ook in de opdrachtbeschrijving is aangegeven, is het doel van het opzetten van crisisarrangementen om een grootschalige faillissementsgolf in de binnenvaart te voorkomen, omdat deze zou kunnen leiden tot een verstoring van de markt voor een langere periode. Het is dan de vraag hoeveel faillissementen in de binnenvaart verwacht worden. Verschillende elementen zijn hierbij van belang, zoals de gedragsreactie en visie van banken, de financiële situatie van binnenschippers en het tempo en de mate van herstel in de markt.

Wij hebben met een groot aantal partijen gesproken over de marktsituatie en financiële positie van de binnenvaart, niet alleen met banken maar ook met administratiekantoren, schippers zelf, brancheverenigingen, samenwerkingsverbanden, bevrachters, verladers et cetera. We hebben met betrekking tot de financiële positie van schippers ook jaarverslagen, exploitatieprognoses, financieringsvoorstellen en correspondentie met banken (onder andere naar aanleiding van het uitstellen van betalingsverplichtingen) doorgenomen. Hierdoor kon ik een goed beeld krijgen van de impact van de crisis en vooral ook de verscheidenheid van die impact binnen de sector.

Ik constateer dat er nu sprake is van zeer weinig faillissementen, en dat deze door banken en door andere sectorpartijen slechts op beperkte schaal worden verwacht. Dit neemt de dringende noodzaak tot het nemen van ingrijpende maatregelen gericht op de korte termijn, zoals opleggen, weg. Enkele faillissementen zullen echter zeker wel plaatsvinden; hoewel dit voor de betrokkenen zeer moeilijk zal zijn, faillissementen zijn een onderdeel van ondernemerschap en zij komen in alle sectoren voor, zeker in een economische crisis. Dit beeld verandert niet zelfs als het tempo van het herstel toch traag blijkt te verlopen, en de economische ontwikkeling in de tweede helft van dit jaar toch een licht dalende trend blijkt te vertonen.

d/ Overige maatregelen gericht op de korte termijn

Uit de sector zijn (na de Oplegging Crisisberaad) verschillende plannen naar voren gekomen voor samenwerkingsverbanden, welke uiteraard uitvoerig zijn bekeken. Sommige van deze plannen zijn wat mij betreft niet realistisch omdat zij niet op voldoende draagvlak of financiering kunnen rekenen, of omdat zij alsnog problematisch zouden zijn met betrekking tot het mededingingsrecht. Andere door de sector zelf opgezette plannen, welke niet afhangen van overheidsfinanciering maar waarvoor in de markt ondersteuning is gezocht en gevonden, zouden naar mijn mening zeker een positieve bijdrage kunnen leveren aan het herstel van de binnenvaartsector en aan versterking van de sector op langere termijn.

Ook andere maatregelen die op korte termijn uitkomst zouden kunnen bieden zoals het instellen van een bodemtarief, het opleggen van schepen na faillissement om de verkoop van schepen uit faillissement te vertragen, sloopregelingen, vervroegde pensionering van schippers, beperking van de vaartijd, verlagen van havengelden en dergelijke zijn door mij uitvoering bekeken. Geen van deze maatregelen kan bijdragen aan een werkbare oplossing voor de crisis op de korte termijn, hetgeen verklaard wordt door ofwel de juridische onhaalbaarheid, ofwel gebrek aan draagvlak in de sector of bij financierende partijen, ofwel aan een gebrek aan effectiviteit van de maatregel op de korte termijn. Ook wanneer het herstel veel langer gaat duren dan nu zichtbaar is in de markt en zelfs wanneer het aantal faillissementen groter is dan nu wordt verwacht zie ik vanwege de juridische onhaalbaarheid en het gebrek aan draagvlak geen mogelijkheid om effectieve crisismaatregelen voor de binnenvaartsector te ontwikkelen.

Dit alles heeft mij doen besluiten om geen crisisarrangementen aan te bevelen.

Dit neemt niet weg dat ik inzie dat capaciteitsbeperking en andere crisismaatregelen voor sommige partijen in de sector wel (bijzonder) gewenst zouden zijn, en dat deze partijen mijn aanbeveling als een teleurstelling zullen ervaren.

II.4.2. VERZACHTEN VAN HET LEED

Wat overblijft, is echter wel dat op de korte termijn schippers in een lastig parket zitten. Daarom is het nemen van een aantal korte termijn maatregelen, die de moeilijke tijden die schippers op dit moment moeten doormaken draaglijker zouden kunnen maken, wel aan te bevelen.

Veel schippers zijn teleurgesteld in de in hun ogen inflexibele houding van de banken. Het rekenen van behandelingskosten voor de wijziging van hypotheekaktes, opslagen op de rentes en niet realistische afspraken over inhaalaflossingen hebben kwaad bloed gezet bij schippers die het financieel toch al zo moeilijk hebben.

Daarom heb ik dit met de individuele banken in afzonderlijke gesprekken besproken. Banken hebben individueel toegezegd nadrukkelijk te bekijken hoe mijn adviezen kunnen worden opgevolgd; zij geven geen garantie voor individuele gevallen maar steunen de aanpak.

Het advies van mij aan de banken is om schippers niet te laten tekenen voor inhaalaflossingen, maar in plaats daarvan de aflossingstermijnen aan het einde bij te schrijven (dit betekent dus het verlengen van de looptijd van de lening). Zowel schippers als banken weten namelijk dat er getekend wordt voor inhaalaflossingen die niet reëel zijn, maar schippers voelen wel de enorme psychologische druk vanuit de bank. Economisch gezien is er bovendien ook ruimte om de opgeschorte afschrijvingen aan het einde bij te schrijven: door de veel langere economische levensduur van schepen dan de looptijd van de lening is in feite sprake van de opbouw van een stille reserve.

Behandelingskosten zouden door banken moeten worden afgeschaft of beperkt. Ook is het advies aan de banken om risico-opslagen op rentes te verminderen, zowel voor achterstallige rentebetalingen als voor nieuw af te sluiten krediet. Banken maken uiteraard per cliënt een afweging omtrent de levensvatbaarheid van het binnenvaartbedrijf en hoe het leed zal worden verzacht en stemmen hun gedrag niet onderling af.

Ik ga ervan uit dat, zoals toegezegd door de individuele banken, dit advies door hen zal worden opgevolgd, zodat het leed bij schippers in deze moeilijke tijden toch enigszins kan worden verzacht.

III. LANGE TERMIJN VOORUITZICHTEN EN VISIE OP DE SECTOR

III.1. INLEIDING

Naast het adviseren over crisisarrangementen heb ik ook de opdracht gekregen om te bekijken hoe de binnenvaartsector structureel versterkt zou kunnen worden. De binnenvaart heeft een zeer goed toekomstperspectief. Er is echter sprake van een combinatie van factoren en structuurkenmerken in de binnenvaart die er gezamenlijk voor zorgen dat de sector slecht inspeelt op conjuncturele en structurele uitdagingen en de sector zijn kansen in de transportketen slecht benut. Dit hoofdstuk geeft de lange termijnvooruitzichten en mijn visie weer ten aanzien van deze factoren en structuurkenmerken.

III.2. LANGE TERMIJN VOORUITZICHTEN

Het toekomstperspectief van de binnenvaart is bijzonder goed. Nederland heeft als distributieland een zeer groot belang bij hoogwaardig en goed georganiseerd achterlandvervoer. De mainports die Nederland rijk is zullen naar verwachting een sterke groei doormaken door de toekomstige groei van de Europese economie. Op lange termijn is er veel behoefte aan vervoer over binnenwateren, enerzijds door de capaciteit van het waterwegen netwerk en de duurzaamheid, anderzijds door het gebrek aan capaciteit bij de andere modaliteiten. In alle rapporten en voorspellingen van experts vinden we de verwachting dat de binnenvaartsector gaat groeien tot een niveau dat nog hoger ligt dan voor de crisis; wanneer deze groei precies zal optreden, daar bestaan verschillende visies over.

De betrouwbaarheid en capaciteit van het waterwegen netwerk betekenen een concurrentievoordeel voor de binnenvaart. Congestie van wegen zal voor het vrachtvervoer meer en meer problemen opleveren. Modal shift is steeds noodzakelijker voor achterlandvervoer in plaats van een 'hype'. Daarbij wordt het aanbieden van een concurrerend modal shift product ook beter mogelijk door de uitbreiding van het inland terminal netwerk en schaalvergroting in de binnenvaart. Aan de 'harde infrastructuur' is ook door overheidsbeleid met innovatiegelden en quick wins sterk bijgedragen. De infrastructuur van het waterwegen netwerk, inclusief inland terminals, kades, is de afgelopen jaren sterk ontwikkeld.

Duurzaamheid wint aan belang in de huidige economie. Doelstellingen op het gebied van duurzaamheid worden niet langer enkel of vooral met de mond beleden, maar worden actief gebruikt in de sturing van het bedrijf en haar leverancier. Door verschillende partijen wordt sterk ingezet op duurzaamheid, zoals door het Havenbedrijf Rotterdam die onder andere door middel van modal split afspraken met zeeterminals de duurzaamheid van de Rotterdamse haven wil vergroten. De binnenvaart kent (vooralsnog) een bedrijfsvoering die kan bijdragen aan de duurzaamheidsdoelstellingen van haar klanten door lage uitstoot van CO₂ en haar energiezuinigheid. Het wegvervoer loopt de achterstand op het gebied van duurzaamheid echter snel in. Het voordeel van de binnenvaart als ‘schone’ modaliteit gaat verdwijnen als zij geen nadere investeringen doet in duurzaamheid.

De binnenvaart kent een moderne vloot die door lage kosten en het uitbuiten van schaalvoordelen zelfs op korte afstanden concurrerend kan zijn met het wegvervoer. De binnenvaart is een betrouwbaar vervoersmiddel, waarmee duidelijk aangegeven kan worden wanneer en waar de vrachten gehaald en gelost kunnen worden; er is geen sprake van filevorming op het water. Een ander groot voordeel is de flexibiliteit van de schipper. Ook de verscheidenheid in schepen is een onderdeel van de flexibiliteit van de binnenvaart: een grote variëteit aan ladingsoorten en typen waterwegen kan worden bediend. Om de betrouwbaarheid en flexibiliteit van de binnenvaart te behouden zijn ontwikkelingen nodig in logistieke concepten, waarbij de nadruk dient te liggen op verbetering van de planning in de gehele logistieke keten waar de binnenvaart deel van uitmaakt.

In het bijzonder het deelsegment containervervoer kent een groot groeipotentieel, en biedt een grote kans voor de binnenvaart. Er is sprake van een enorme groei in de containeroverslag in de Rotterdamse haven over de afgelopen decennia en deze blijft naar verwachting voluit groeien (de containeroverslag trekt ook op dit moment sterk aan). In de andere deelsegmenten wordt overal het algemeen een kleine en stabiele groei voorzien.

Ook naar vervoer door kleine schepen blijft in de toekomst vraag. Om in de haarvaten van het binnenwatersysteem te komen zijn kleine schepen nodig. Voor het behouden en uitbouwen van de positie van de binnenvaart in de modal split zijn kleine schepen van wezenlijk belang, mits goed geëxploiteerd.

III.3. VISIE OP DE SECTOR

Het toekomstperspectief van de binnenvaartsector is dus bijzonder goed. Er zijn echter verschillende factoren en structurele kenmerken van de binnenvaart, binnenvaartschippers en organisaties die tot gevolg hebben dat de binnenvaart haar potentieel niet goed benut. Deze kenmerken zijn in bijna alle gevoerde gesprekken naar boven gekomen. Zeer veel partijen, zowel in de binnenvaartsector als daarbuiten, hebben aangegeven tegen deze structurele kenmerken van de binnenvaartsector aan te lopen. Daarom durf ik te stellen dat de hoofdlijnen van de onderstaande visie op de sector breed worden gedragen, hoe hard zij wellicht ook op bepaalde punten klinkt.

a/ Gebrek aan professionaliteit

Het systeem van de evenredige vrachtverdeling (toerbeurtsysteem) is eind jaren negentig afgeschaft. De sector heeft echter onvoldoende ingespeeld op deze liberalisatie van de markt. Veel schippers zien 'varen' nog steeds als hun beroep, en niet het 'ondernemen', 'ketenpartner' of 'logistiek dienstverlener' zijn. Een geliberaliseerde markt vereist commercieel denken en handelen en professionaliteit. Verschillende partijen, juist ook sectorpartijen zelf, geven bij mij aan dat de binnenvaartbranche bijzonder operationeel is ingesteld en dat zij op bedrijfsniveau nauwelijks strategisch denkt. Natuurlijk en gelukkig heb ik ook voorbeelden gezien waarin sprake is van goed ondernemerschap en visie binnen de sector.

Schippers zijn overwegend zeer individualistisch ingesteld, ook door een gebrek aan sociale infrastructuur en verenigingsleven dat hun werk met zich meebrengt. Deze individualistische houding uit zich er ook in dat schippers in grote meerderheid liever op de spotmarkt hun geld verdienen dan zich in samenwerkingsverbanden te committeren aan langer termijn contracten met stabielere prijzen.

De binnenvaart kent een sterke varkenscyclus, een conjunctuurcyclus die zich kenmerkt door afwisseling van overschot en schaarste. Aanbieders reageren massaal op de hoogte van de prijzen tijdens schaarste en bestellen schepen bij. Tegen de tijd dat nieuwe schepen op de markt komen en de capaciteit dus is uitgebreid is de prijs alweer omgeslagen en is er sprake van overcapaciteit.

In de binnenvaartsector wordt naar mijn mening onvoldoende rekening gehouden met marktontwikkelingen en –risico's; investeringen worden gedaan zonder gedegen marktonderzoek maar op basis van handelsprijzen en verwachte exploitatie. Daarnaast zijn er schippers die nieuwe schepen uitsluitend uit speculatieve overwegingen hebben aangeschaft. Capaciteit -en daarmee aanbod van laadruimte op de binnenvaartmarkt- kan niet meeveren met marktvraag door de lange levensduur van schepen en de relatief lange duur van scheepsbouw, zodat verkeerde inschattingen en speculatie een grote impact hebben bij conjuncturele neergang.

Er is bij de schippers te weinig aandacht voor scholing en training, terwijl dit voor de uitbouw en het behoud van de positie van de binnenvaart in de keten cruciaal is.

b/ Samenwerking in de sector komt veel te weinig voor

Schippers zijn individualistisch, dit zit diep in de genen en historie van de sector. Er bestaan maar enkele samenwerkingsverbanden, en deze moeten moeite doen om kritische massa te kunnen behouden: in de goede jaren lopen de schippers weg omdat ze op de spotmarkt meer kunnen verdienen en in de slechte jaren houden de bestaande leden van coöperaties de deur dicht.

Ondertussen is het business model van samenwerkingsverbanden aantrekkelijk, om verschillende redenen. Ten eerste kunnen samenwerkingsverbanden van schippers direct met verladers contracten

afsluiten. Hierbij kan ingezet worden op langere termijn contracten tegen stabielere tarieven die rust brengen in de markt. Schippers kunnen zo een gezondere exploitatie voeren en gezamenlijk inkopen.

Ten tweede is zakendoen met een samenwerkingsverband aantrekkelijk voor verladers en bevrachters, omdat zij in samenwerkingsverbanden qua capaciteit, planning en punctualiteit veel ‘betrouwbaarder’ partners krijgen. In het vervoer is immers punctualiteit en flexibiliteit in een wereld van just-in-time-delivery doorslaggevend. Samenwerkingsverbanden kunnen een schaal aanbieden die individuele schippers nooit kunnen aanbieden.

Ten derde kunnen samenwerkingsverbanden inzetten op het creëren van toegevoegde waarde voor verladers, door het bieden van duurzaam vervoer en het leveren van een bijdrage aan het maatschappelijk verantwoord ondernemen van de verlader. Ook kan het samenwerkingsverband investeren in kwaliteit en nieuwe logistieke concepten. Dienstverlening kan worden uitgebreid met het aanbieden van additionele diensten (value added logistics, zoals door-to-door concepten, track and trace, maar zelfs ook eigen opslag- en overslagfaciliteiten). Uitgebreide dienstverlening maakt de binnenvaart een betere partner in de transportketen, en daarmee aantrekkelijker. Deze dienstverlening kan alleen worden geboden door samen te werken.

Er wordt onvoldoende ingezien dat een toekomst zonder samenwerking bijna niet mogelijk is in de binnenvaart. Ik vind het daarom cru om te moeten constateren dat de samenwerkingsverbanden niet echt groeien ondanks het gegeven dat zij succesvoller zijn over de cycli heen, en het gegeven dat noodzakelijke op de lange termijn gerichte investeringen en ontwikkelingen enkel of in ieder geval gemakkelijker mogelijk zijn door samenwerking.

Op de spotmarkt kunnen soms mooie winsten worden geboekt, dat is bewezen. Maar dat deze bedrijfsstrategie zeer grote risico’s met zich meebrengt vanwege de conjunctuurgevoeligheid van de sector, ook. Het korte termijn perspectief van het “leven van dag tot dag”, en “wie dan leeft, dan zorgt,” is voor de binnenvaart op de lange termijn funest. De binnenvaart moet zijn positie in de totale transportketen verstevigen, nieuwe logistieke concepten ontwikkelen en investeren in duurzaamheid. Dat is de enige manier waarop de binnenvaart op langere termijn een gezonde exploitatie kan voeren, en minder afhankelijk is van een sterk fluctuerende marktprijs. Individuele schippers kunnen dit niet; dit kan alleen tot stand komen door samen te werken, dat is mijn stellige overtuiging.

Het individualisme en korte termijn denken dat centraal staat in de bedrijfscultuur van de binnenvaart moet daarom veranderen. Samen staan schippers sterk; alleen niet. Natuurlijk staat het schippers vrij om zelf te kiezen hoe zij hun bedrijf willen inrichten; kom dan alleen niet zeuren als het misgaat in je eentje.

c/ Structurele disbalans tussen binnenvaartschippers en bevrachters/verladers

Tegenover de ruim 3600 binnenvaartondernemingen van geringe omvang staat een relatief klein aantal partijen dat lading aanbiedt.

De verladers willen vervoerszekerheid en dit kan niet worden geboden door individuele schippers. Verladers willen één of een klein aantal partijen om mee in zee te gaan; zij willen niet tientallen schepen moeten nabellen elke keer als zij een vracht hebben. Daardoor wordt de markt gedomineerd door bevrachters als tussenhandelaar.

Er is sprake van ongewenst grote pieken en dalen in de vrachtprijs. In tijden van schaarste van ladingaanbod ontstaat een vechtmarkt waarbij schippers zeer sterk met elkaar concurreren ten koste van de prijs. In tijden van schaarste in scheepscapaciteit door bijvoorbeeld lage (of extreem hoge) waterstanden geldt het omgekeerde: schippers zijn dan in staat een hoge vrachtprijs te bedingen. In de periode 2006-2008 waar sprake was van schaarste in scheepscapaciteit gecombineerd met een groei in ladingaanbod konden extreem hoge prijzen door schippers worden geëist. Partijen ontwikkelen daardoor geen stabiele relatie met bevrachters of verladers.

Ondanks de sterke segmentering van de binnenvaartmarkt lukt het individuele schippers niet om zich te onderscheiden. Schippers zijn binnen iedere deelmarkt sterk uitwisselbaar; zij slagen er niet in om een zodanige differentiatie aan te brengen (door service, logistieke concepten et cetera) dat zij zich onderscheiden ten opzichte van de concurrenten in dezelfde deelmarkt. Dit hangt samen met het grote aandeel van gezinsbedrijven in de binnenvaart, bedrijven die daarbij ook niet samenwerken met andere bedrijven maar individualistisch opereren.

d/ Grote versnippering in de branchevertegenwoordiging

De organisatiegraad in de binnenvaart is laag: binnenvaartondernemers zijn voor ongeveer 35% aangesloten bij een brancheorganisatie. Tegelijkertijd is sprake van grote versnippering: er bestaan ongeveer 10 brancheorganisaties, welke verschillen in omvang, historie en visie.

De samenwerking tussen de brancheorganisaties is slecht, de verhoudingen tussen de grootste organisaties zijn de laatste tijd zelfs nog verder verslechterd en dit maakt de organisaties improductief. Er zijn in het verleden, met name door de oprichting van Binnenvaart Nederland en het Branche Overleg Binnenvaart, maar ook wat meer recent nog wel degelijk inspanningen geleverd om tot meer samenwerking te komen. Uiteindelijk zijn deze inspanningen echter op zeer weinig uitgelopen. Door de versnippering, het gebrek aan samenwerking, het beperkte ledenaantal (en daarmee beperkte financiële middelen) en het beperkte draagvlak zijn de brancheorganisaties naar mijn mening gezamenlijk tot weinig in staat. Hierdoor wordt het potentieel van de sector slecht benut.

Belangenbehartiging richting andere partijen zoals overheid maar ook verladers, zeehavens, inland terminals en dergelijke is versnipperd; de binnenvaartsector spreekt niet met één mond. Maatschappelijke voordelen van de binnenvaart (vooral ten aanzien van milieu) blijven op deze wijze ook onderbelicht.

Daarbij lukt het brancheverenigingen niet om schippers (leden en niet-leden) structureel te laten opereren op basis van inzicht in marktrisico's en -ontwikkelingen, kostenstructuren en dergelijke, ook al doen zij ten aanzien van hun leden wel pogingen daartoe.

III.4. CONCLUSIE

De binnenvaart kan een zeer goede toekomst tegemoet gaan. De vooruitzichten zijn er: een grote vraag niet alleen naar transport in het algemeen, maar daarin in het bijzonder naar binnenvaart vanwege de duurzaamheids- en congestieproblematiek. Daarnaast zit de kracht van de binnenvaart in twee belangrijke punten: flexibiliteit en betrouwbaarheid. Er liggen grote kansen voor de binnenvaart, juist vanwege toenemende congestie op de wegen en in de havens wat vraagt om logistieke oplossingen die de binnenvaart kan bieden.

Er zijn knelpunten in de structuur van de sector die ertoe leiden dat de sector niet goed inspeelt op het goede toekomstperspectief en daarmee grote kansen dreigt te laten liggen. Die knelpunten zijn voornamelijk te vinden in de beperkte professionaliteit, het gebrek aan samenwerking, de structurele disbalans ten opzichte van verladers en bevrachters en de versnippering in de branchevertegenwoordiging. Verschillende partijen die ik heb gesproken zien in dat het zo niet langer kan, willen verandering, zijn ook bereid daarin te investeren en daaraan actief mee te werken. Zij hebben ideeën, initiatieven en de wil om er iets van te maken.

Mijn conclusie kan echter geen andere zijn dan dat de binnenvaart gekenmerkt wordt door een structurele onevenwichtigheid waarbij meestal de verladers/bevrachters dominant tegenover een sterk gefragmenteerde aanbodkant. Er is sprake van totale ondoorzichtigheid van de markt met een groot aantal tarieven. De schippers zijn overwegend buitengewoon individualistisch ingesteld en opereren soms zelfs opportunistisch. Samenwerkingsverbanden (coöperaties) zijn klein in aantal en groeien niet, ook al zorgen zij aantoonbaar voor meer stabiliteit en continuïteit en is samenwerken op lange termijn naar mijn mening dé manier waarop de binnenvaart structureel versterkt kan worden.

De brancheorganisaties (die slechts 35% van de schippers als lid noteren) zijn zeer sterk verdeeld en daardoor niet effectief. Kenmerkend is dat de schippers en hun organisaties er niet in slagen hun grote duurzaamheidsvoordeel ten opzichte van de andere modaliteiten uit te buiten. Het meest verstrekkende gevolg van de versnippering is dat de binnenvaart zijn positie in de keten niet goed waarmaakt, niet afdwingt en niet versterkt. Dit zijn de punten waarop mijn advies zich in het bijzonder richt.

IV. ADVIES VERSTERKING VAN DE STRUCTUUR VAN DE SECTOR

IV.1. ADVIES LANGE TERMIJN

Het is duidelijk dat er een aantal problematische structuurkenmerken is terwijl er tegelijkertijd voor de binnenvaart grote kansen liggen. De binnenvaart moet zodoende toe naar een nieuw business model dat aansluit bij de kansen en uitdagingen waarvoor de binnenvaart zich vandaag de dag gesteld ziet. De binnenvaart is onderdeel van een omvangrijke logistieke keten die een groot aantal verschillende partijen omvat zoals verladers, ontvangers, forwarders, zeereders, kustvaart, zeehavens, zeehaven terminal operators, inland terminal operators, bevrachters en wegvervoerondernemingen. De actiepunten die in dit advies worden beschreven zijn allemaal gericht op het versterken van de positie van de binnenvaart in de logistieke keten. Hierbij dient de schipper zich eerst en vooral bewust te zijn van de rol die hij kan en moet spelen in deze logistieke keten. Culturele elementen blijven uiteraard altijd spelen, maar de houding die hier en daar nog leeft “schippers zijn geen ondernemers” kan anno 2010 niet meer.

Ik adviseer de onderstaande tien actiepunten om de binnenvaartsector op de wat langere termijn te versterken en weerbaarder te zijn bij toekomstige crises:

1. Professionalisering en cultuuromslag
2. Sterke, eenduidige branchevertegenwoordiging
3. Markttransparantie
4. Samenwerkingsverbanden
5. Maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzaamheid
6. Innovatieve logistieke concepten
7. Onderwijs
8. Impuls voor de containerbinnenvaart
9. Diversiteit vloot
10. Onderbouwing en impactanalyse van regelgeving

Deze actiepunten hebben hoofdzakelijk te maken met de softe infrastructuur van de sector. In de harde infrastructuur moeten ook dingen aangepakt worden (achterstallig onderhoud vaarwegen, “dedicated barge” afhandeling in zeehavens, investeringen in milieuvriendelijker motoren et cetera), maar het accent van de verandering ligt in de softe infrastructuur; daar moet een doorbraak tot stand komen wil de sector vooruit komen en zijn potentieel benutten.

De actiepunten dragen stuk voor stuk bij aan een versterking van de sector, maar de onderlinge samenhang is essentieel; op alle tien gebieden tegelijk moet voortgang worden geboekt. Wat mij betreft is er daarbij geen sprake van vrijblijvendheid, maar van een verregaand commitment van schippers, brancheorganisaties, de overheid en het Havenbedrijf Rotterdam om zo snel mogelijk, gesteund door de banken, van de structuurversterking van de binnenvaart werk te maken.

IV.1.1. PROFESSIONALISERING EN CULTUUROMSLAG

Het eerst genoemde actiepunt is tevens de moeilijkste, want het gaat om cultuur, om diep in de binnenvaart verankerde waarden en patronen die worden doorgegeven van generatie op generatie. De eisen van de moderne economie kunnen op gespannen voet staan met het gevoel van vrijheid dat in de binnenvaartsector wordt beleefd.

De sector moet beseffen dat zij zich aan zal moeten passen aan de nieuwe eisen van de markt, of dat gaat om zich verbinden aan samenwerkingsverbanden, het verstrekken van informatie over afgesloten contracten, veranderen van werkmethoden als gevolg van nieuwe logistieke concepten, et cetera. Daarbij kan individualistisch werken slechts een bedrieglijke vrijheid opleveren; door samen te werken kunnen ‘ongemakkelijke’ verplichtingen, zoals een lading via een vaste bevrachter in een vakantieperiode, makkelijker worden nagekomen door collega’s. Schippers dienen hier zelf een antwoord op te vinden in hun eigen bedrijfsvoering. Schippers dienen meer samen te werken en informatie te delen in plaats van zich individualistisch op te stellen.

Investerings vinden nog vaak plaats omdat “de markt goed is”, en niet op basis van een goede business case. Sommige investeringen zijn zelfs 100% gericht op speculatie; bouwen voor de handel en niet om te varen. Hoewel hier flink geld aan verdiend kan worden heeft dit niets te maken met het eigenlijke beroep: goederenvervoerder in steeds complexere logistieke ketens.

Professionalisering is de uitkomst van een groot aantal andere actiepunten, zoals scholing, samenwerking, servicegerichtheid en het denken in logistieke ketens. Dit vraagt om een andere benadering door individuele schippers van hun bedrijfsvoering. Professionalisering vereist een cultuuromslag in de sector als geheel. Alle schippers hebben hier hun individuele rol in te spelen. De uitvoeringsorganisatie van de brancheorganisaties (zie volgend punt) neemt het voortouw bij dit actiepunt, en stimuleert de praktische toepassing bij schippers.

IV.1.2. STERKE, EENDUIDIGE BRANCHEVERTEGENWOORDIGING

Het doel van de branchevertegenwoordiging is naar mijn mening om een significante bijdrage te leveren aan het benutten van het potentieel van de binnenvaart. Hier is een grote slagkracht en effectiviteit voor nodig. In het vorige hoofdstuk heb ik uiteengezet waarom naar mijn oordeel de huidige versnippering in de branchevertegenwoordiging ertoe bijdraagt dat het potentieel van de binnenvaart op dit moment niet voldoende wordt benut. Daarom is het voor de langere termijn structuurversterking van de sector noodzakelijk dat hierin verandering komt.

Ik zie voor de branchevertegenwoordiging een aantal taken. Deze taken worden door brancheorganisaties veelal al uitgevoerd maar met grote verschillen in visie, aanpak, diepgang en professionaliteit:

- Vertegenwoordiging en belangenbehartiging bij verladers, overheden, bevrachters, zeehavens, inland terminals, expediteurs, terminal operators et cetera, en als onderdeel hiervan het promoten van de binnenvaart als schoon alternatief en wijzen op de maatschappelijke opgave voor de binnenvaart om dit alternatief te bieden en daarom hierin te investeren;
- Ondersteuning bieden aan leden met betrekking tot alle aspecten van bedrijfsvoering en verbeteren van het professionalisme in de sector door voorlichting en het organiseren/faciliteren van cursussen (bijvoorbeeld het verhogen van financieel-economisch analysetechnieken van schippers en het aanreiken van model algemene voorwaarden zoals die van het CBRB);
- Samenwerking tussen individuele ondernemingen en het delen van leerervaringen op dit gebied stimuleren;
- Verrichten en laten verrichten van marktanalyses, studies, de uitwerking van nieuwe logistieke concepten, en starten van pilots of ondersteunen van innovatieve logistieke concepten; bijvoorbeeld een gerichte inzet op het wegwerken van problemen in de containerbinnenvaart;
- Ontwikkelen van een visie op de ontwikkeling van de sector en deze vertalen naar input aan onderwijsinstellingen voor onderwijs en cursusaanbod.

Ik ben van mening dat deze functies idealiter binnen één grote, sterke brancheorganisatie moeten worden uitgevoerd, waarin de gehele branche is verenigd. Immers, met massa, middelen, een eensluidende boodschap en professionele aanpak wordt een grote slagkracht van een brancheorganisatie gerealiseerd.

Ik constateer echter dat het om een aantal redenen op de kortere termijn niet realistisch en niet productief is om te komen tot één, de sector omvattende, brancheorganisatie. De brancheorganisaties die op dit moment actief zijn in de sector hebben een zeer sterke eigen signatuur, die samenhangt met de verschillende achtergrond van de leden, en kennen een verschillende historie. Ook bestaan er grote verschillen ten aanzien van taken en activiteiten die door de brancheorganisatie worden opgepakt, ten aanzien van visie op de binnenvaart als geheel, op de (gewenste) rol van de overheid in de binnenvaartsector en op de liberalisatie van de jaren '90. Er is sprake van onmacht, maar soms ook onwil, bij de brancheorganisaties om echt samen te werken.

Tot ongeveer tien jaar geleden was er sprake van een koepelorganisatie, Binnenvaart Nederland. Deze organisatie is, naar ik heb begrepen, uiteengevallen door grote verschillen van inzicht en uiteenlopende belangen. De financiële afwikkeling van Binnenvaart Nederland verdeelt binnenvaartorganisaties ook vandaag nog tot op het bot. Hoewel ik dit soort controverses improductief en daarmee onverstandig vind, en hierin overigens wordt gesteund door vele gesprekspartners, ontkom ik er niet aan met deze realiteit rekening te houden in de transitie die ik voorstel.

Een fusie van alle brancheorganisaties in één nieuwe, hoewel eigenlijk noodzakelijk, zal naar mijn mening contraproductief werken, omdat goede initiatieven binnen bestaande brancheorganisaties de kop ingedrukt kunnen worden wanneer de controverses *tussen* organisaties dan *in* organisaties getakeld wordt. Ik wil voorkomen dat goede, welwillende personen, die de sector hard nodig heeft, gaan afhaken en daarmee de effectiviteit juist verder wordt ondermijnd in plaats van vergroot.

Toch is naar mijn mening het wenselijke *ein*beeld dat de grote organisaties, CBRB, Kantoor Binnenvaart en Schuttevaer, samengaan. Schuttevaer heeft een wat andere taak dan het CBRB en Kantoor Binnenvaart, omdat zij de nautisch-technische aspecten voor haar rekening neemt en daarin aanspreekpunt is voor bijvoorbeeld Rijkswaterstaat. Toch vind ik dat Schuttevaer moet opgaan in de grotere brancheorganisatie om ook binnen die organisatie de kennis en kunde van Schuttevaer te verankeren en een bijdrage te kunnen leveren aan de integrale beleidsvorming en belangenbehartiging van de binnenvaart.

Omdat dat samengaan op dit moment niet haalbaar is, moeten deze organisaties – als tussenstap – inzetten op het oprichten van een uitvoeringsorgaan, en daartoe ook concrete commitments afgeven. Er zal eenduidig op verschillende terreinen geopereerd en gesproken dienen te worden. Dit uitvoeringsorgaan kan alleen slagvaardig opereren als zij onafhankelijk en autonoom is, en het mandaat heeft om beslissingen te nemen en tot uitvoering daarvan over te gaan. De uitvoeringsorganisatie dient daarbij een klein daadkrachtig bestuur te kennen. Dit bestuur werkt onder een onafhankelijk toezichthoudend orgaan, wat een Raad van Commissarissen of Raad van Toezicht kan zijn. In deze Raad hebben vertegenwoordigers van de huidige brancheorganisaties zitting, maar de meerderheid wordt gevormd door onafhankelijke derden (ook het voorzitterschap wordt door een onafhankelijke derde ingevuld).

De huidige bestuursleden van de brancheorganisaties dienen het bestuur van de uitvoeringsorganisatie en de hun vertegenwoordigende leden van de toezichthoudende Raad aan te wijzen, en taken aan hen over te geven. Goede initiatieven en projecten die nu al lopen binnen brancheorganisaties moeten vanuit het uitvoeringsorgaan worden ondersteund en met elkaar worden verbonden. Voor de individuele brancheorganisaties blijft een taak liggen in het ondersteunen van zijn leden in alle aspecten van hun individuele bedrijfsvoering.

Op dit moment vindt op deelterreinen reeds samenwerking, of in ieder geval afstemming, plaats via overlegorganen of specifieke opgezette organisaties. Ik noem er enkele:

- Branche Overleg Binnenvaart (BOB);
- Expertise en InnovatieCentrum Binnenvaart (EICB);
- Bureau Telematica Binnenvaart (BTB);
- Bureau Voorlichting Binnenvaart (BVB);
- Onderwijs Centrum Binnenvaart (OCB).

Binnen deze organisaties worden enkele goede initiatieven ontwikkeld. Per organisatie zal bekeken moeten worden welke initiatieven omarmd en versterkt moeten worden en welke taken binnen het takenpakket van deze organisaties dienen te vallen. Iedere organisatie heeft zijn eigen aandachtsgebied. Binnen dat aandachtsgebied dient nader bekeken te worden ten aanzien van welke taken, rollen en producten verbetering nodig is en waar krachtiger op ingezet zou kunnen worden. Bepaalde taken, rollen en producten zouden kunnen worden toegevoegd aan het pakket, andere kunnen wellicht met meer slagkracht door een andere organisatie worden opgepakt.

Deze organisaties dienen een duidelijke rol te krijgen binnen, onder of naast, maar zeker in sterke samenwerking met de uitvoeringsorganisatie, waarbij zij zich ontwikkelen tot de voornaamste partner van externe partijen en de binnenvaart in hun aandachtsgebied. Hierbij is de coördinatie met de uitvoeringsorganisatie van groot belang. De bovengenoemde organisaties dienen in mijn visie op termijn de eigen broek op te kunnen houden. Hun meerwaarde voor de sector wordt immers duidelijk als de taken scherper zijn benoemd en uitgevoerd en de sector is bereid om dit via de contributies te laten bestaan en uit te bouwen.

Uit mijn gesprekken met de grote brancheorganisaties is gebleken dat zij de noodzaak tot meer samenwerking tussen de brancheorganisaties onderschrijven. Zij ondersteunen (verdergaande) samenwerking, al moet hierbij worden vermeld dat de operationalisering daarvan via een op te zetten uitvoeringsorganisatie niet met hen is besproken.

Het Transitiecomité Binnenvaart (zie hoofdstuk 5) zal de opstart en werking van de uitvoeringsorganisatie verder moeten uitdenken en uitwerken. De uitvoeringsorganisatie moet zo snel mogelijk van start gaan. De brancheorganisaties, die zich bewust zijn van de noodzaak tot verdere samenwerking en dat ook zo bij mij hebben aangegeven, dienen hier hun vergaande medewerking aan te verlenen. Ik ben me er terdege van bewust dat het verder zetten hiervan nog veel verdere uitwerking, overleg en afstemming vraagt.

IV.1.3. MARKTTRANSPARANTIE

De binnenvaartsector zou bijzonder gebaat zijn bij meer transparantie in de markt. Dit geldt niet alleen voor schippers; ook verladers kunnen hun voordeel doen met meer duidelijkheid over prijzen, prijsontwikkelingen, ontwikkelingen in ladingvolumes et cetera. Informatie-uitwisseling en markttransparantie helpen bedrijven om algemene marktontwikkelingen te volgen en daarop in te spelen, om onder meer de volgende redenen:

- De spotmarkt fluctueert sterk, wat in het voordeel van schippers kan werken, maar vaker in het nadeel uitpakt;
- Intransparantie ten aanzien van vervoersprijzen werkt improductief en het bepalen van prijzen voor contracten is bij elk contract weer lastig;
- Investerings in schepen kunnen beter onderbouwd kunnen worden wanneer meer inzicht in marktontwikkelingen beschikbaar is in plaats van op gevoelens of om speculatieve redenen.

a/ Prijsindex

Door middel van een prijsindex zou de markttransparantie kunnen worden verbeterd. Een prijsindex zoals hier bedoeld is een systeem dat gemiddelde prijsbewegingen aangeeft op verschillende trajecten en ladingsoorten. Het voordeel van transparantie in de marktprijzen met een prijsindex is dat contracten (deels) kunnen worden gekoppeld aan de prijsindex, waardoor de dynamiek in vrachtprijzen kan worden beperkt. Hierdoor nemen risico's ten aanzien van prijsontwikkelingen voor zowel verlader als bevrachter als schipper af, wat het afsluiten van langere termijn contracten mogelijk maakt. De stabielere prijzen brengen rust in de markt en maken een gezonde exploitatie van de binnenvaart mogelijk.

Het ontwikkelen en onderhouden van een prijsindex is in de kern een kwestie van ICT. Het ontwikkelen en onderhouden van een prijsindex kan daarom aan een externe partij worden uitbesteed. Het Transitiecomité Binnenvaart (zie hoofdstuk 5) zal als opdrachtgever hiertoe fungeren. Het is denkbaar dat de externe partij, na ontwikkeling van het systeem, het verzamelen, bewerken, analyseren, aggregeren en publiceren van prijsinformatie ten behoeve van een prijsindex voor zijn rekening neemt. Neutraliteit (richting schippers, bevrachters, verladers et cetera) van de informatievoorziening dient immers geborgd te zijn. De brancheorganisaties dienen haar leden te stimuleren om informatie aan te leveren ten behoeve van de prijsindex.

Het creëren van meer markttransparantie met een prijsindex is prima mogelijk binnen de lijnen van de wetgeving, zoals ook door de NMa aan mij is bevestigd. Informatie-uitwisseling tussen schippers en andere partijen, al dan niet via een vereniging of een onafhankelijk onderzoeksbureau, kan marktbevorderend werken en ook afnemers zoals verladers en de uiteindelijke consument ten goede komen. Informatie-uitwisseling kan echter ook ertoe leiden dat ondernemingen hun gedrag op elkaar afstemmen, in plaats van op de markt. Wanneer een aanzienlijk deel van de betrokken ondernemingen zich op de markt op uniforme wijze gaat gedragen naar aanleiding van door brancheorganisaties gegeven

adviezen en conclusies, dan houden deze een mededingingsbeperking in. De grens tussen wat mededingingsrechtelijk wel of niet toelaatbaar is kan niet in zijn algemeenheid worden aangegeven en zal afhangen van de specifieke invulling van acties waarmee markttransparantie wordt beoogd. Daarom zal de specifieke invulling van dit actiepunt zorgvuldig moeten worden bekeken. Enkele juridische aandachtspunten daarbij zijn:

- Het door brancheorganisaties aanreiken van objectieve inlichtingen die het voor ondernemingen eenvoudiger maken om eigen kostprijsstructuur te berekenen en zelfstandig verkoopprijzen vast te stellen, zoals calculatieschema's en kostenramingen, is toegestaan. Suggesties om kostenstijgingen door te berekenen in prijzen of aanbevelen om de marge op peil te houden, valt wel onder het kartelverbod;
- Het opstellen van vergelijkingsmodellen door een brancheorganisatie, waarbij een onderneming haar eigen kostenstructuur of prestaties kan vergelijken met het gemiddelde van de branche of met een best practice die als benchmark dient, is toegestaan. Concrete aanbevelingen ten aanzien van marktgedrag op basis van deze vergelijkingsmodellen dienen niet te worden gegeven;
- Informatie over prijzen, productie, afzet en klanten is concurrentiegevoelig. Deze concurrentiegevoeligheid wordt beïnvloed door verschillende kenmerken van de informatie, zoals het aggregatieniveau, de actualiteit en frequentie van de informatieverspreiding en de toegankelijkheid van de informatie. Hoe meer concurrentiegevoelig de informatie is, hoe bedachtzamer en voorzichtiger de brancheorganisatie met de informatie om dient te gaan;
- De marktstructuur is ook van belang ten aanzien van het effect dat informatie-uitwisseling heeft op concurrentie; relevante onderdelen van de marktstructuur zijn (onder andere) de concentratiegraad, de aard van het product en de mate van productdifferentiatie, toetredingsdrempels, de groei van de markt vraag en de kostenstructuur. Als een markt in meerdere mate geconcentreerd is (weinig aanbieders), producten homogener zijn, er meer of hogere toetredingsdrempels bestaan, de markt vraag stabiel is en de kostenstructuur meer symmetrisch, dan zal er eerder sprake zijn van een ongeoorloofde mededingingsbeperking door informatie-uitwisseling;
- Het is bij informatieverstrekking vooral van belang dat brancheverenigingen geen aanbevelingen doen op basis van de verstrekte gegevens; iedere schipper dient zelf zijn eigen afwegingen over bedrijfsbeslissingen te maken. Het geven van adviesprijzen en minimumprijzen is niet toegestaan; het doen van aanbevelingen omtrent het verlenen van kortingen, benodigde marges en prijsverhogingen is evenmin toegestaan.

Het ontwikkelen van een prijsindex zal door het Transitiecomité Binnenvaart (zie hoofdstuk 5) nader worden onderzocht en opgezet, al dan niet door middel van uitbesteding.

b/ Uitbreiding marktobservatie

Naast een prijsindex is ook een marktobservatie van belang. De CCR publiceert twee keer per jaar een marktobservatie. Deze marktobservatie gaat in op gerealiseerde en verwachte ontwikkelingen in ladingsstromen, ontwikkeling van verschillende kostencomponenten en de ontwikkeling van scheeps capaciteit. De CCR marktobservaties zijn informatief en brengen de ontwikkelingen Europa-breed in kaart.

De marktobservaties zouden nog specifiekere in kunnen gaan op de toekomstige ontwikkeling van scheepscapaciteit (waarbij ook informatie kan worden gegeven over het aantal en de aard van bestellingen en de verwachte leverdata), benuttingsgraad en ontwikkelingen in regelgeving. Hoewel de marktobservatie van de CCR op dit moment niet is opgezet om te dienen als *early warning systeem* voor de capaciteit in de binnenvaartmarkt, kan zij wel verder worden ontwikkeld om specifieke problemen in de binnenvaartmarkt aan te geven. Vooral specifiekere informatie omtrent de ontwikkeling van de scheepscapaciteit gecombineerd met verwachtingen ten aanzien van de benuttingsgraad heeft tot gevolg dat schippers hun investeringsgedrag zouden kunnen afstemmen op de toekomstige marktsituatie.

Ook andere partijen hebben baat bij deze informatie. Banken kunnen met in hun achterhoofd een dreigende overcapaciteit zich bijvoorbeeld conservatiever gaan opstellen bij kredietverlening. De overheid zou garantieregelingen waar het de binnenvaart betreft kunnen herbekijken aan de hand van inzichten uit de marktobservatie. Bekeken kan worden of deze elementen door de CCR of door de uitvoeringsorganisatie van de brancheorganisaties kan worden opgepakt.

IV.1.4. SAMENWERKINGSVERBANDEN

a/ Meerwaarde door samenwerking

Meer samenwerking in de binnenvaartsector wordt al jaren gezien als een ontwikkeling die de binnenvaartsector bijzonder zou versterken:

- Samenwerkingsverbanden kunnen in tegenstelling tot individuele schippers wel rechtstreeks contracten met verladers afsluiten, waarbij bevrachtingskantoren geen rol meer spelen als tussenschakel;
- Samenwerkingsverbanden kunnen gezamenlijk inkopen zodat op kosten wordt bespaard;
- In een samenwerkingsverband zijn schippers flexibeler omdat zij elkaar kunnen vervangen bij afwezigheid wat een zekere vrijheid creëert;
- Activiteiten die marge kunnen opleveren, zoals het ontwikkelen van innovatieve logistieke concepten (planningssystemen, track and trace, eigen opslag of zelfs overslagcapaciteit, of zelflossende schepen), (grote) strategische investeringen in bijvoorbeeld duurzame motoren kunnen wel door een samenwerkingsverband, maar niet door de individuele schippers in gang worden gezet omdat individuele ondernemingen niet in staat zijn de risico's van benodigde investeringen te dragen;
- Een samenwerkingsverband is aantrekkelijker om mee in zee te gaan voor verladers vanwege de betrouwbaarheid en flexibiliteit die het samenwerkingsverband kan bieden, en zeker als het samenwerkingsverband kan investeren in duurzaamheid en logistieke concepten;
- Door contracten af te sluiten voor de lange termijn bewerkstelligen samenwerkingsverbanden in de praktijk een meer gelijkmatige prijsontwikkeling, wat leidt tot een stabielere en ook meer voorspelbare marktsituatie die verladers (en daarbij ook schippers) ten goede komt. De meer gelijkmatige prijsontwikkeling creëert toegevoegde waarde voor de verladers die hier hun voordeel mee kunnen doen wat uiteindelijk zijn weerslag zal vinden in een voordeel voor de consument.

Verskillende samenwerkingsverbanden zijn momenteel in de markt actief. Hoewel de samenwerkingsverbanden succesvol zijn in het verwerven van lading en een relatief stabiele prijs kunnen bieden aan schippers, groeien zij niet door opportunistisch gedrag van uittredende leden in hoogconjunctuur of zittende leden die de deur dicht houden voor nieuwe leden in laagconjunctuur. In beide gevallen wordt door schippers teveel op de korte termijn gedacht: door samen te werken ben je als schipper beter af op de langere termijn, en samenwerkingsverbanden hebben leden nodig om ook op de langere termijn een betrouwbare vervoerspartner te kunnen blijven.

Samenwerken gaat niet alleen om een stabielere prijsontwikkeling, al heeft het nut van samenwerken zich op dat vlak tijdens de crisis bewezen: schippers die bij de samenwerkingsverbanden zijn aangesloten komen redelijk goed door de crisis heen. Het gaat juist ook om het creëren van meerwaarde voor klanten, het investeren in duurzaamheid, kwaliteit en dienstverlening, en het nadrukkelijker en beter kunnen invullen van je rol in de logistieke keten. Een goed voorbeeld hierbij is het vijfjarige contract dat de NPRC een aantal maanden geleden heeft afgesloten met AKZO, waarbij AKZO meebetaalt aan het ombouwen van vijf schepen met een katalysator en een roetfilter. Dit soort resultaten kunnen individuele schippers niet boeken.

b/ Adequate governance

Samenwerking kan ofwel door middel van coöperaties, ofwel door middel van pooling worden aangegaan. In geval van coöperaties blijft meer vrijheid bestaan voor individuele schippers om hun bedrijfsvoering in te richten. Het goede van de coöperatieve gedachte en organisatievorm is de sterke betrokkenheid van de leden, maar hierin schuilt tevens de potentiële zwakte: de slagkracht van het samenwerkingsverband wordt beperkt aangezien afstemming met de leden dient plaats te vinden ten aanzien van vele aspecten. Bij pooling wordt meer zeggenschap afgegeven aan de centrale organisatie van het samenwerkingsverband. Het voordeel van pooling is dat leden minder zeggenschap hebben, wat de slagvaardigheid van het samenwerkingsverband ten goede komt.

De kracht en het succes van het samenwerkingsverband ligt in de betrouwbaarheid en het kunnen aangaan van lange termijncontracten. Dit kan enkel worden bereikt als het samenwerkingsverband zeker is van lange termijn capaciteit. Daarom moet er geen of heel beperkt ruimte zijn voor vrijblijvendheid binnen een samenwerkingverband. Uitgangspunt zou moeten zijn dat een schipper zich voor minimaal vijf jaar bindt (er worden hoge uittreedboetes gesteld) en niet meer zelf zijn lading en bestemming kiest. Zij krijgt daarvoor een stabielere en renderende bedrijfsvoering terug. Het is mijn stellige mening dat het idee dat je in een samenwerkingsverband vrijheid op moet geven, schijn is. De flexibiliteit die het samenwerkingsverband oplevert geeft aanzienlijk meer vrijheid dan gebonden zijn aan wat de (spot)markt aan bedrijfsvoering vereist.

De vorming van samenwerkingsverbanden valt of staat met de bereidheid van schippers om autonomie op te geven (maar daar in feite een zekere vrijheid voor terug te krijgen) en de bereidheid van de

verladers om langere termijn contracten af te sluiten. Tussen verladers en schippers is in een groot deel van de markt de bevrachter als tussenschakel actief. De rol van de bevrachter is logisch, omdat verladers niet met vele individuele schippers kunnen en willen onderhandelen en bevrachters aan verladers (meer) vervoerszekerheid kunnen bieden. In een samenwerkingsverband is er echter geen rol meer voor een bevrachter als tussenschakel. Tegelijkertijd is er veel kennis bij de bevrachters: zij hebben de relatie met de verladers. Voor het stimuleren van samenwerkingsverbanden is het van belang zijn om te bekijken welke rol bevrachters kunnen spelen in samenwerkingsverbanden (opgeven eigen onderneming, activiteiten uitvoeren als onderdeel van en namens samenwerkingsverband).

c/ Concrete actiepunten: wat en wie

De volgende actiepunten moeten worden opgepakt met betrekking tot de stimulering van samenwerkingsverbanden in de binnenvaart:

- Onderzoeken van mogelijkheden tot vorming van samenwerkingsvormen:
 - Promoten van het concept samenwerkingsverbanden bij schippers;
 - Inventariseren bij de schippers bij wie behoefte bestaat om samen te werken (meldpunt en informatie-uitwisseling);
 - Inventariseren van (grote) verladers en hun goederenstromen (onderzoek);
 - Benaderen van verladers en het inventariseren van commitments;
 - Inventariseren bij bevrachters of zij de bevrachtingsfunctie in aangepaste vorm in samenwerkingsverbanden willen uitvoeren;
 - Begeleiden van de daadwerkelijke opstart van samenwerkingsverbanden;
- Ontwikkelen van modelstatuten voor samenwerkingsverbanden (geschikte governance);
- Uitdenken van economische modellen samenwerkingsverbanden (krijgen schippers een prijs die de markt volgt of een prijs die met de verladers contractueel is afgesproken, werking reservevorming, vereffening);
- Ontwikkelen van beleid ten aanzien van de ondersteuning van samenwerkingsverbanden in hun opstartfase, inclusief de voorwaarden waaraan voorstellen tot samenwerking moeten voldoen voor zij aanspraak kunnen maken op ondersteuning;
- Ontwikkelen van beleid ten aanzien van ondersteuning van reeds bestaande samenwerkingsverbanden, aangezien de in het kader van dit actiepunt geboden (financiële) ondersteuning ook voor bestaande samenwerkingsverbanden mogelijk moet zijn. De wijze waarop bestaande samenwerkingsverbanden aanspraak zouden kunnen maken op ondersteuning zal nog moeten worden uitgewerkt in overeenstemming met de samenwerkingsverbanden.

Samenwerken kan alleen wanneer schippers dat zelf willen. De uitvoeringsorganisatie kan de sector hiertoe stimuleren, maar uiteindelijk ligt de sleutel in de bereidheid van schippers zelf. In de afgelopen goede jaren was bereidheid tot samenwerken laag; daar ben ik mij van bewust. Daarbij ben ik ervan overtuigd dat de binnenvaart haar potentieel alleen door samen te werken kan benutten. Schippers hebben dit zelf in de hand.

Het Transitiecomité Binnenvaart (zoals nader toegelicht in hoofdstuk 5), dient aanjager te zijn om samenwerking in de binnenvaart tot stand te brengen en is verantwoordelijk om aan bovenstaande actiepunten uitvoering te geven. Wanneer de uitvoeringsorganisatie van de brancheorganisaties op stoom is dient zij het tot zijn vaste taken te rekenen om de vorming van samenwerkingsverbanden te bevorderen. De uitvoeringsorganisatie neemt de taak van het Transitiecomité Binnenvaart na enige tijd over. Het Europese reservefonds voor droge lading zal voor de financiën kunnen worden ingezet.

d/ Juridische aandachtspunten

In het algemeen kan worden gesteld dat het van groot belang is om de voordelen van samenwerking ook de verlader, en daarmee de uiteindelijke consument, ten goede te laten komen.

Bij de inrichting van samenwerkingsverbanden zijn verder de volgende juridische aandachtspunten van belang:

- Door samen te werken kunnen voordelen worden behaald; samenwerkingsverbanden dienen in te zetten op efficiëntievoordelen door het verbeteren van de productie en distributie die individueel niet bereikt hadden kunnen worden, zoals schaalvoordelen bij inkoop en vergroting bezettingsgraad door scheepsbewegingen te plannen;
- De economische meerwaarde die door het samenwerkingsverband wordt gecreëerd dient ook voor een redelijk deel ten goede te komen aan de afnemer (de verlader), bijvoorbeeld in de vorm van betrouwbaarheid, duurzaamheid, het kunnen aannemen van omvangrijke contracten voor een stabiele prijs die meer voorspelbaarheid in de exploitatie voor de verlader oplevert, et cetera;
- De concrete vorm waarin het samenwerkingsverband wordt gegoten, welke afspraken zij onderling maken en welk voordeel door het samenwerkingsverband voor afnemers wordt bewerkstelligd zijn van belang voor de afweging die door mededingingsrechtelijke handhavingsorganisaties ten aanzien van het samenwerkingsverband zal worden gemaakt en zullen daarom per samenwerkingsverband aandachtig moeten worden afgestemd;
- De mededingingsrechtelijke toets ten aanzien van kartelvorming (horizontale samenwerking waarbij de concurrentie wordt beperkt) blijft van toepassing op samenwerkingsverbanden ook wanneer zij een omvang kent van maximaal 500 000 ton aan laadruimte. Het blijft ook in deze gevallen van belang om duidelijk aan te tonen dat de economische meerwaarde die het samenwerkingsverband biedt ook afnemers ten goede komt, en niet alleen aan haar leden;
- De uitzondering uit Verordening 169/2009/EC wordt genoemd waarin samenwerking tot 500 000 ton, en maximaal 50 000 ton per onderneming, is toegestaan, geldt alleen ten aanzien van het verichten van vervoersactiviteiten, de gezamenlijke financiering of verwerving van vervoersmaterieel of –benodigdheden ten behoeve van de gemeenschappelijke exploitatie. Het is echter niet altijd vooraf duidelijk of specifieke samenwerkingsovereenkomsten aan deze uitzondering voldoen, juist ook omdat de invulling van deze uitzondering ook binnen handhavingsorganisaties niet volkomen duidelijk is. Daarom is het aan te raden om specifieke samenwerkingsplannen met de NMa te overleggen.

De NMa heeft aangegeven graag mee te denken met sectorpartijen wanneer er concrete plannen bestaan om coöperaties of andere vormen van samenwerking op te richten.

IV.1.5. MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN EN DUURZAAMHEID

a/ MVO en duurzaamheid zijn geen luxe meer

De roep om maatschappelijk verantwoord ondernemen wordt in alle sectoren van de economie steeds luider, wat kansen oplevert voor de binnenvaart. De politiek zet zwaar in op de binnenvaart, juist vanwege duurzaamheid en problemen met congestie. De binnenvaart pakt deze kansen nog onvoldoende. Het komt voor dat op nieuwe schepen geen roetfilters worden geïnstalleerd (terwijl dit op de nieuwprijs een kleine investering betreft) “omdat de klant er niet om vraagt”. Dit is erg onverstandig voor een modaliteit die bekend staat om zijn duurzaamheid, maar in deze positie ondertussen ingelopen dreigt te worden door het wegvervoer. De luchtverontreinigende emissies van wegvervoer nemen relatief sterker af dan van de binnenvaart. Als de binnenvaart niet gaat investeren in duurzaamheid dan zal in 2020 het vervoer per vrachtauto daardoor schoner zijn dan de binnenvaart, zeker voor afstanden tot 150 kilometer.

b/ Goede promotie en gerichte investeringen nodig

Verladers kunnen ‘scoren’ op duurzaamheid door voor de binnenvaart te kiezen als vervoersmodaliteit; hoewel dit op dit moment bij vele verladers nog niet sterk meetelt in de afweging, wordt dit in de toekomst steeds belangrijker. Een voorbeeld waarin de binnenvaart en haar opdrachtgever samen hebben kunnen bouwen aan duurzaamheid is bijvoorbeeld het geval waarin een samenwerkingsverband een langjarig contract met AKZO heeft afgesloten in combinatie met gedeeltelijke financiering van het ombouwen van motoren voor de schepen die deze lading de komende jaren gaan vervoeren. Duurzaamheid en MVO zijn voor vele bedrijven een essentieel onderdeel geworden van de strategie en de bedrijfsvoering en de verwachting is dat dit steeds belangrijker zal worden. De mate waarin bedrijven in de transportsector zich hierin een positie verwerven gaat steeds meer de concurrentiepositie bepalen. Verladers staan, zo hebben wij vernomen, dan ook niet onwelwillend ten opzichte van het betalen van een ‘milieubonus’ aan schone schepen.

Binnen de sector dienen duurzaamheidsdenken, -initiatieven en -investeringen te worden gepromoot en ontwikkeld. Het is de uitvoeringsorganisatie van de branchevertegenwoordiging die op dit punt de binnenvaart in een veel betere positie moet brengen door lobby en het bevorderen van investeringen. De overheid kan via ondersteunende acties een bijdrage leveren.

IV.1.6. INNOVATIEVE LOGISTIEKE CONCEPTEN

Een veelgehoord geluid in de binnenvaartsector is dat al decennia op dezelfde manier wordt gevaren. De rest van de wereld is echter niet stil blijven staan; de economische voortgang heeft ook op het gebied van vervoer en logistiek veel veranderingen met zich mee gebracht. De binnenvaart dient hierbij aan te sluiten.

De binnenvaart neemt in de ogen van de zeevaart, verladers, inland terminal operators en dergelijke een onbelangrijke positie in waar het gaat om het ontwikkelen van nieuwe logistieke concepten qua planning, overslag, opbouw terminals, kranen en kades. De multimodale keten waar de binnenvaart deel van uitmaakt dient te worden verbeterd, voornamelijk ten aanzien van planning en betrouwbaarheid.

Adequate planning en de verbinding van informatiesystemen binnen de keten is van de verschillende innovatieve concepten voor de binnenvaartsector wat mij betreft de belangrijkste. De kern van innovatieve logistieke concepten is een binnen de logistieke keten werkzaam planningsysteem gebaseerd op juiste, tijdige en volledige informatie. Ik geef een voorbeeld dat dit belang onderstreept.

Ik was op bezoek bij een schipper die briketten vervoerde vanuit Duitsland naar de Merwehaven in Rotterdam. In de Merwehaven werden de briketten overgeslagen op een Engelse kustvaarder. De kustvaarder lag al twee dagen op de binnenschipper te wachten. Dit kwam omdat de verlader in Duitsland onvoldoende capaciteit in personeel en kranen had om de binnenschipper op tijd te kunnen laden in Duitsland en de binnenschipper dus in Duitsland dagen had moeten wachten. Uiteindelijk was de binnenschipper pas op vrijdagmiddag in Rotterdam, en kon de overslag nog net voor het weekend plaatsvinden.

Bij het actiepunt ‘impuls voor de containerbinnenvaart’ beschrijf ik de problematiek van het laden en lossen van containers in de Rotterdamse haven en de toenemende congestie in de haven, dat overigens al vaak in rapporten is beschreven. Innovatieve logistieke concepten, en daarin specifiek de aspecten adequate planning en informatiesystemen door de gehele keten heen, zijn essentieel om bij te dragen aan het oplossen van deze knelpunten.

Er kan geconstateerd worden dat er al verschillende innovatieve concepten uitgewerkt zijn, zoals:

- Laad- en loskades in zeehavens, dedicated aan de binnenvaart;
- Service terminals voor de binnenvaart om het achterlandvervoer vanaf en naar de Rotterdamse haven te verbeteren;
- Dienstverlenende concepten zoals door-to-door, pick up en delivery plekken aan het vaarwater en postponed manufacturing;
- Zelflossende schepen, of hijskranen aan boord van het schip;
- Projecten om nieuwe marktsegmenten aan te boren, zoals pallets en big bags;
- Projecten met Roll-on/Roll-off services (Ro-Ro) voor zware goederen of tijdens wegwerkzaamheden om congestie te vermijden;
- Vermindering van luchtmissies en andere duurzaamheidsmaatregelen;
- Planningsystemen van schepen, meerdere dagen van te voren in plaats van een of twee dagen, en andere werkmethodes om de betrouwbaarheid van de binnenvaart te verbeteren;

- Nieuwe ICT-systemen: maximale informatie-uitwisseling in de keten via databanken, RIS, technologie voor optimaal laden en lossen van binnenvaartschepen, tracking en tracing, AIS.

De binnenvaartsector als geheel dient op een hoger plan te gaan functioneren, en zelf het voortouw te nemen in de ontwikkeling en implementatie van innovatieve logistieke concepten. Ondanks enkele goedbedoelde initiatieven blijft de sector op dit punt achterlopen terwijl dit essentieel is om de positie van de binnenvaart in de transportketen te borgen en uit te bouwen. De initiatieven komen veelal niet uit de binnenvaartsector maar van de haar omringende partijen zoals inland terminals, wegvervoer en het Havenbedrijf Rotterdam. De sector dient zelf, eventueel in samenwerking met andere partijen, met initiatieven te komen om haar marktaandeel te vergroten. Zowel de uitvoeringsorganisatie als individuele schippers/rederijen met goede ideeën kunnen met betrekking tot die actiepunten een voortrekkersrol vervullen. De overheid kan een ondersteunende rol vervullen.

Gebaseerd op samenwerkingsverbanden van schippers en efficiënte goeddoordachte werkmethode in de binnenvaart kunnen en moeten de andere partijen in de keten worden overtuigd van de voordelen van de binnenvaart.

Het belang van het nemen van initiatief ten aanzien van innovatie geldt ook ten aanzien van financiering hiervan. Om in de komende jaren te investeren in innovatie, duurzaamheid en dergelijke zijn financiële middelen nodig. Hiertoe moeten binnenvaartondernemers gebruik maken van bestaande innovatiesubsidies, en verder fondsen werven op commerciële basis. Samen met commerciële partners moeten schippers laten zien dat zij een vuist willen maken en dat hun plannen opbrengst gaan genereren. Financiers zijn bereid om plannen te ondersteunen die met goed doordachte en realistische business cases worden ondersteund, plannen die worden uitgevoerd door mensen met daadkracht en ondernemerschap. Natuurlijk zal het verkrijgen van financiering de eerstkomende jaren moeilijk zijn. Dit geldt voor iedere branche. Initiatieven moeten uit de binnenvaartsector zelf komen.

IV.1.7. ONDERWIJS/SCHOLING

Voor ontwikkeling van de sector als geheel is scholing van essentieel belang. De binnenvaart heeft geen onderwijstraditie. Schippers zijn gericht op het varen, minder op hun eigenlijke beroep: logistieke dienstverlening. Bij veel schippers is de houding dat je het vak op het water leert. Andere vaardigheden zoals bedrijfseconomische en commerciële vaardigheden zijn daarom onvoldoende aanwezig bij veel schippers.

Schippers hebben ondernemerskennis nodig. In opleidingen en cursussen voor de binnenvaart dient ook aandacht te worden besteed aan talenkennis, nautische en technische aspecten, maar ook aan zaken als het opstellen van een bedrijfsplan, marketing en het opbouwen van een netwerk.

Opleidingen in de binnenvaartsector zijn ruimschoots aanwezig, zowel in het reguliere als het volwassenenonderwijs, door middel van cursussen en MBO opleidingen (verschillende niveaus). Daarnaast is momenteel een HBO minor (“sustainable inland shipping management”) in ontwikkeling. Ook het CCV-traject biedt een groot kanaal voor relatief snelle instroom in de sector. De kwaliteit van deze instroomroute, die op theorie en te weinig praktijkgericht is, moet geborgd worden. Het is daarom goed dat er een traject loopt om de kwaliteit te verbeteren en de aansluiting met de praktijk en het competentiegericht onderwijs te verbeteren. De trajecten om Eerder Verworven Competenties (EVC’s) officieel te erkennen in opleidingsprogramma’s zijn een positieve ontwikkeling die de zij-instroom zal bevorderen en verdienen steun.

Het is van groot belang dat de branche input geeft om het scholingsaanbod verder te verbeteren. De versnippering in de brancheorganisaties leidt ertoe dat de benodigde input achterblijft, zowel op financieel vlak als met betrekking tot een toekomstgerichte visie waar het onderwijs op kan inspelen:

- Tussen de sociale partners in de sector is – in het kader van de CAO – afgesproken om een opleidings- en ontwikkelingsfonds (“O&O fonds”) op te richten, waar vanuit scholing, professionalisering van onderwijs, voorlichting en verdere ontwikkeling van onderwijsprogramma’s kan worden gefinancierd en vormgegeven. Hierin liggen grote mogelijkheden, maar de CAO is door het lage ledenaantal niet verbindend verklaard. Het is daarom van essentieel belang dat de brancheorganisaties veel leden vertegenwoordigen. Goede initiatieven blijven anders onbenut en de sector kan zich dat niet langer permitteren;
- Onderwijsprogramma’s dienen zich te richten op de door de uitvoeringsorganisatie van de brancheorganisaties te ontwikkelen overkoepelende toekomstvisie ten aanzien van de binnenvaart: waar gaan we als branche naartoe en wat heeft de branche daarvoor nodig.

Dit actiepoint zal met name moeten worden opgepakt door de uitvoeringsorganisatie van de branchevertegenwoordiging in nauwe samenwerking met het OCB en met betrokkenheid van de overheid.

IV.1.8. IMPULS VOOR DE CONTAINERBINNENVAART

a/ Kansen en knelpunten

Containertransport is dé groeiemarkt zowel in de achterliggende jaren als in de toekomst. De containerbinnenvaart is zeer sterk gegroeid door de jaren heen; niet alleen door de sterk toenemende containeroverslag in de Rotterdamse haven, maar ook door goed ondernemerschap van containerbinnenvaartoperators, die in de binnenvaartsector vooroplopen waar het gaat om professionaliteit, aanpassingsvermogen en het denken in logistieke ketens.

Verschillende aspecten bepalen het perspectief van de containerbinnenvaart. De toenemende grootte van zeeschepen met containers vraagt om betere/snellere afhandeling, wat een logistieke uitdaging voor het achterlandvervoer betekent. In contracten met de terminal operators op de Tweede Maasvlakte zijn afspraken gemaakt over modal split van het achterlandvervoer (45% binnenvaart,

35% spoor, 20% wegvervoer). Hoewel de achtergrond van die afspraken vooral politiek is, ligt hier een enorme kans voor de binnenvaart.

De knelpunten in de containerbinnenvaart zijn welbekend: beperkte ruimte en geen prioriteit aan de kade, het diepzeeschip en de kustvaarder gaan voor, de binnenvaart heeft geen contract met de zeeterminal en het lukt de binnenvaart niet om dit proces te beïnvloeden. Omdat het binnenvaartschip een aantal containerterminals moet aandoen om zijn lading te vergaren of weg te brengen wordt zij geconfronteerd met lange wachttijden, welke als een domino doorwerken. Dit heeft een negatieve impact op de betrouwbaarheid van de binnenvaart (wat een belangrijke concurrentiefactor van de binnenvaart is!) en de prijs.

Rederijen kunnen in hun achterlandvervoer besparen op wachttijden als zij kiezen voor de binnenvaart die werkt met innovatieve logistieke concepten. Ook zijn efficiëntieverbeteringen mogelijk wanneer het containervervoer plaatsvindt in een 'flow', in plaats van in een schoksgewijs proces waarbij containers zich in knooppunten ophopen en lang stilstaan. Hier ligt een kans voor de binnenvaart. Alle betrokken partijen beseffen dat de gewenste modal split alleen tot stand komt met grote en gerichte inspanningen van alle partijen. Logistieke systemen moeten worden vernieuwd.

b/ Lopende programma's en initiatieven

Verschillende initiatieven en programma's zijn gestart om het logistieke proces in de binnenvaart te verbeteren. Onderstaand worden een aantal van deze initiatieven beschreven.

Het Havenbedrijf Rotterdam heeft een binnenvaartprogramma opgestart met de strategische thema's: capaciteit (overslag/kades, wacht-/ligplaatsen, vaarwegcapaciteit), optimalisatie logistieke processen (informatievoorziening en planning, verkeersmanagement, bundelingsconcepten), groei van het binnenvaartvolume en duurzaamheid. Het Havenbedrijf Rotterdam werkt (samen met terminal operators) bij bestaande en nieuw te bouwen terminals aan de realisatie van nieuwe, afzonderlijke kades voor afhandeling binnenvaartschepen, welke echter ook feederschepen zullen bedienen. Er wordt door het Havenbedrijf Rotterdam nagedacht over het oprichten van een neutraal servicepoint in de haven zodat schepen die langs "open access terminals" zijn geweest, in de haven nog steeds worden geholpen. Via het havenoverstijgende Port Community System van Portbase kunnen bedrijven informatie uitwisselen, zowel onderling als met overheden.

Een aantal containerbinnenvaartoperators op de Rijn is gestart met MIS Cobiva, een breed managementsysteem voor de containerbinnenvaart. Het doel is om de wachttijden aan te pakken door betere informatie-uitwisseling tussen en afstemming met de zeeterminals (van het niveau van schepen naar het niveau van individuele containers).

De Vereniging Inland Terminal Operators (VITO) en de container operators van het Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnenvaart (CBRB) werken samen in LINC (Logistiek Intermodaal Netwerk.com) om het intermodale product te versterken door innovaties op het gebied van duurzaamheid, efficiëntie en samenwerking met andere ketenpartners. VITO heeft het Hartelhaven-project gestart om te komen tot een betere samenwerking met de zeehaventerminal ECT, via afstemming en monitoring van de barge-afhandeling. Daarbij ontwikkelt LINC in de haven een apart service gebied voor de binnenvaart als ontkoppelpunt, zodat de binnenvaart daar haar lading kan achterlaten en ophalen.

c/ Rol van inland terminals en containertransferium

Om de modal split en binnenvaart in de haarvaten te stimuleren bieden inland terminals een fijnmazig netwerk, zodat het schip zo dichtbij mogelijk kan komen en alleen voor het laatste stuk van het transport een vrachtwagen benodigd is. (Sommige) inland terminals kunnen ook fungeren als hub en extended gate, door de douanefunctie te faciliteren. In de afgelopen jaren is sterk in inland terminals geïnvesteerd; voor inland terminals in de directe omgeving van warehouses van verladers en private initiatieven is de business case duidelijker dan wanneer het een gemeentelijke wens betreft.

Een hiërarchie van knooppunten in het achterland (voor containers), waarbij eerst vervoerd wordt naar een grote achterlandterminal en vanuit daar naar kleinere inland terminals, kan het ontstaan van dikke vervoersstromen vanuit de haven naar het achterland ten goede komen.

Containertransferia, zoals het Transferium in Alblasterdam, en inland terminals kunnen door bundeling van containerstromen van en naar de zeehaven helpen de congestie op de weg en in de haven op te lossen. Effectieve bundeling moet goed worden doordacht; een valkuil is dat de congestie zich verplaatst naar deze punten.

d/ De behoefte aan coördinatie en het verbinden van initiatieven

De groei van 3 naar 9 miljoen TEU zal consequenties moeten hebben voor de werkwijze in de gehele transportketen, niet enkel in de haven. Of de geschetste initiatieven en ontwikkelingen voldoende zullen zijn om de rol voor de binnenvaart in een efficiënter te organiseren achterlandvervoer te benutten, betwijfel ik sterk op basis van de gevoerde gesprekken en de bestudering van rapporten. Hierbij speelt in het bijzonder een rol dat coördinatie over de activiteiten in de haven en over het achterlandvervoer ontbreekt, en dat de initiatieven te veel op zichzelf staan. Hoewel in bepaalde gevallen afstemming tussen partijen plaatsvindt, ontbreekt algehele coördinatie. Daardoor bestaat er ook geen goede verbinding van de verschillende initiatieven.

Informatie is één van de voornaamste knelpunten bij het effectief en efficiënt organiseren van achterlandvervoer. Informatie over waar achterlandcontainers naar toe moeten dient in handen te komen van de relevante partijen, zodat deze het overslagproces kunnen inrichten op het achterlandvervoer. Deze informatie is beschikbaar, of bij de binnenvaart die al een opdracht heeft, of bij het wegvoer, of bij inland terminals. De informatiesystemen en processen van zeeterminals dienen daarbij ingericht te

worden op het verwerken en effectief inzetten van deze informatie, wat verband houdt met een ander knelpunt, namelijk prioriteit. Binnenschepen hebben geen prioriteit bij zeeterminals. Voor de overslag van/naar binnenschepen wordt gebruik gemaakt van dezelfde kades en kranen als de zeeschepen, short sea schepen en feeders; de binnenschepen staan daarbij achteraan in de rij. Dit zorgt ervoor dat binnenschepen soms zelfs dagen moeten wachten voordat zij containers kunnen lossen of laden. Ook al beschikken zeeterminals over informatie met betrekking tot welke containers op welk schip liggen, en waar die naartoe moeten, zeeterminals zijn niet ingericht op het faciliteren van de binnenvaart. Het is evident dat dit moet veranderen om de grote groei te accommoderen en efficiënt achterlandvervoer tot stand te brengen. Hier is een betere coördinatie voor nodig.

Het is duidelijk dat vele partijen, ieder vanuit zijn eigen rol en eigen verantwoordelijkheid, betrokken zijn bij containerafhandeling en -vervoer naar het achterland. In veel gesprekken en uit documenten is gebleken dat er coördinatie vereist is om de containerafhandeling en de positie van de binnenvaart daarin te verbeteren.

Er dient naar mijn mening een verdergaande afstemming en verbinding van de variëteit aan lopende projecten en initiatieven plaats te vinden; de projecten kunnen elkaar versterken. Ook nieuwe investeringen kunnen op die manier efficiënter worden gedaan. De coördinatie vereist naar mijn mening een overleg- en werkstructuur, waarbij met respect voor de verschillende rollen en verantwoordelijkheden gezamenlijk stappen voorwaarts worden gezet. De regie kan alleen worden opgezet als alle relevante partijen hieraan meewerken, zoals het Havenbedrijf Rotterdam, forwarders, zeeterminals, inland terminals, zeereders en de uitvoeringsorganisatie van de binnenvaartbranche.

Hoewel het verder gaat dan de opdracht van de Binnenvaartambassadeur, adviseer ik dat het Havenbedrijf Rotterdam en het ministerie van Verkeer en Waterstaat het initiatief nemen voor een dergelijk coördinerend overleg (met medebetrokkenheid van de binnenvaartsector en verladers). Specifiek het Havenbedrijf Rotterdam omdat de containerproblematiek voornamelijk en in de grootste mate in de Rotterdamse haven speelt, en omdat het Havenbedrijf Rotterdam al verschillende initiatieven is gestart om het containerachterlandvervoer in samenwerking met andere partijen te verbeteren. Vanuit het Havenbedrijf Rotterdam is eerder dit jaar al aangegeven dat er behoefte is aan afstemming en afspraken tussen partijen, met een centrale regie. Het nemen van het initiatief tot het opzetten van een overleg- en werkstructuur is een eerste stap richting meer coördinatie en regie. Een betere coördinatie en daarmee een efficiënter en duurzamer vervoer naar het achterland sluit volledig aan bij de politieke beleidsdoelstellingen. Door haar deelname aan dit overleg kan het ministerie van Verkeer en Waterstaat input vanuit de markt in haar beleidsproces inbrengen, en ook beleidsmatige aspecten in het overleg bijdragen.

In gezamenlijkheid kan vervolgens een actieplan worden uitgewerkt. De binnenvaart dient in dit proces als volwaardige partner mee aan tafel te zitten. De uitvoeringsorganisatie van de branche-vertegenwoordiging dient de binnenvaart hier goed te vertegenwoordigen.

IV.1.9. DIVERSITEIT VLOOT

De binnenvaartsector heeft behoefte aan een diverse en toekomstbestendige vloot. De schaalvergroting die de afgelopen jaren heeft plaatsgevonden is daar een onderdeel van. Ook kleine schepen (tot 86 meter) hebben bestaansrecht in de binnenvaartsector. Ondanks de schaalvergroting die in het goederenvervoer plaatsvindt zijn er ook tegenkrachten. Verladers die een just-in-time principe hantieren geven bijvoorbeeld de voorkeur aan kleinere ladingpakketten (drie keer per week een lading van 500 ton, in plaats van 2000 ton eens per tien dagen), waardoor ook kleine schepen interessant blijven. Eventueel verdwijnen van kleine schepen heeft een negatieve impact op modal split, omdat vrachtwagens dan in meerdere mate zullen worden ingezet voor natransport. Om in de haarvaten van het binnenwatersysteem te komen zijn kleine schepen bovendien hard nodig.

Het voortbestaan van het kleine schip staat echter onder druk. Het is lastig een exploitatie van een klein schip rond te krijgen. Investerings in de modernisering van kleine schepen zijn niet altijd kostenefficiënt vanuit het perspectief van de schipper. Het project ‘Klein Schip’, dat door het Expertise en InnovatieCentrum Binnenvaart (EICB) wordt ondersteund, kent verschillende deelprojecten die gericht zijn op het verstevigen van de marktpositie van het kleine schip. Het betreft bijvoorbeeld projecten gerelateerd aan onderwijs, het schip zelf en problematiek rond bedrijfsbeëindiging en bedrijfsopvolging. Ik steun de aanpak om te kijken naar het toekomstbestendig maken van het kleine schip.

Nadere analyse van creatieve maatregelen is nodig, zoals de vraag hoe kleine schepen hun meerwaarde in de haarvaten van het waterwegennetwerk in hun prijsvoering tot stand kunnen laten komen, en het uitbreiden van fiscale faciliteiten als de geruisloze overgang. Ook is er behoefte aan logistieke concepten speciaal gericht op het kleine schip. Een kansrijke manier om kleine schepen ook in de toekomst rendabel in de vaart te kunnen houden is wanneer er meer wordt samengewerkt met bijvoorbeeld inland terminal operators of partijen die kleine schepen in de keten kunnen inschakelen. Ook zullen kleine schepen moeten investeren in duurzaamheid om aan de eisen van de moderne markt te voldoen. Alleen dan kan het kleine schip ook in de toekomst haar potentieel realiseren.

Dit actiepoint betreft met name een voortzetting, en wellicht een lichte verandering in focus, van huidige initiatieven, met name het project “Klein Schip”. Het is van belang dat dit project wordt doorgezet waarbij de toekomstbestendigheid van het kleine schip een centrale rol speelt en dient te spelen. Hierbij is primair de sector aan zet, met ondersteunende acties vanuit de overheid.

IV.1.10. ONDERBOUWING EN IMPACTANALYSE REGELGEVING

De binnenvaart wordt regelmatig geconfronteerd met wijzigingen in de regelgeving. De wijzigingsvoorstellen zijn niet altijd onderbouwd met een heldere motivering en impactanalyse. Dit maakt het voor de sector lastiger een inhoudelijk gefundeerd oordeel te kunnen geven over de

wijzigingsvoorstellen. Bij het ontbreken van een onderbouwing van de nut- en noodzaak staat de acceptatie van wijzigingen en aanvullingen van de regelgeving in de sector onder druk. Wijzigingen en aanvullingen van regelgeving betekent dat de binnenvaart kosten moet maken. Dit onderstreept het belang van een goede motivering en impact analyse van regelgeving. Daarmee kunnen kosten worden bespaard en ontstaat draagvlak voor noodzakelijke aanpassingen.

Ook vraag ik aandacht voor de mate van detail bij de invulling van technische voorschriften en regelgeving. De detaillering is soms te groot waardoor er nauwelijks meer ruimte is voor alternatieve oplossingen, die door de sector zouden kunnen worden aangedragen.

De sector moet uiteraard meewerken aan voorschriften voor veilig vervoer, en is daar ook voluit toe bereid. Wat mij betreft neemt het ministerie van Verkeer en Waterstaat het voortouw voor wat betreft de inzet van de CCR met betrekking tot regelgeving waarbij aangedrongen wordt op betere onderbouwingen en impactanalyses.

IV.2. FLANKERENDE ACTIEPUNTEN

IV.2.1. INZET EUROPESE RESERVEFONDSEN

In een debat in de Tweede Kamer in het voorjaar van 2010 heeft de minister van Verkeer en Waterstaat gewezen op de mogelijkheid en wenselijkheid van het benutten van de Europese reservefondsen voor droge lading door deze in te zetten voor maatregelen die ondernemers door de crisis heen helpen.

Voorwaarde daarvoor is dat de Europese organisaties ESO (Europese Schippers Organisatie) en EBU (Europese Binnenvaart Unie) het hierover eens zijn en de Europese Commissie hierom verzoeken. In een brief aan de ESO en de EBU riep de minister de partijen met klem op om op korte termijn overeenstemming te bereiken over de inzet van het reservefonds voor droge lading voor dergelijke maatregelen, waarbij de realisatie van samenwerkingsverbanden wat betreft de minister één van de belangrijkste is.

Onderling spraken de organisaties met elkaar af dat ESO een voorstel zou maken voor de droge lading en EBU een voorstel zou maken voor de tankvaart en dat hierover onderlinge afstemming zou plaatsvinden.

De EBU heeft gevorderde plannen om het Europees reservefonds voor de tankvaart (ongeveer € 20 miljoen) in te zetten voor de uitfasering van de enkelwandige tankschepen. Er is op dit moment nog geen finale overeenstemming tussen de Europese organisaties over de inzet van deze middelen. De inzet van het Europese reservefonds voor dit doel heeft als voorwaarde dat de tankvaart bij de

Europese Commissie wordt aangemeld als een “ernstige verstoring van de markt”, zoals geformuleerd in Richtlijn 96/75/EG.

De ESO maakt plannen om het Europese reservefonds voor de droge lading aan te wenden. Belangrijk onderdeel van de plannen zijn samenwerkingsverbanden. De planvorming is nog in volle gang, evenals de afstemming daarover met de EBU.

IV.2.2. ROL OVERHEID

De overheid heeft een rol waar het gaat om de infrastructuur van de sector. Zoals al in vele rapporten en beleidsdocumenten (“Varen voor een vitale economie”, het rapport van de Delta Commissie “Samen werken met water 2008”, Nota Mobiliteit etc.) staat beschreven is een beleid uitgezet om de vaarweginfrastructuur te verbeteren. De tijdelijke subsidieregeling quick-wins binnenvaart (revitalisering binnenhavens) heeft daar ook aan bijgedragen, en op het achterstallig onderhoud is in de afgelopen jaren ingelopen. Daarnaast bestaan er plannen om de resterende fondsen in te zetten voor enkele grote projecten die een grote toegevoegde waarden kunnen hebben voor het landelijke netwerk.

Dat neemt niet weg dat er ook in de toekomst met regelmaat geïnvesteerd dient te worden in het onderhoud van vaarwegen en binnenhavens. Investerings in het onderhoud van vaarwegen, dijken en binnenhavens vergroten de veiligheid van het waterwegennetwerk en haar omgeving en verbeteren de concurrentiepositie van de binnenvaart. Dit is vooral van belang om modal shift uit het oogpunt van duurzaamheid te stimuleren; de haarvaten van het waterwegennetwerk moeten bereikbaar blijven.

Ook waar het gaat over een goede institutionele (“softe”) infrastructuur van de sector heeft de overheid een rol te vervullen, juist vanwege haar doelstellingen ten aanzien van mobiliteit, bereikbaarheid, veiligheid en leefomgeving, en het versterken van de afzonderlijke vervoersmodaliteiten. De markt is geliberaliseerd maar het is duidelijk dat de binnenvaartsector zich onvoldoende hierop heeft aangepast. De binnenvaart heeft ondersteuning nodig om haar potentieel te benutten. Er ligt een overheidstaak om de (institutionele) randvoorwaarden te scheppen voor het functioneren van markten. Structuurversterking van de sector is onmisbaar wil de binnenvaart haar rol in de keten versterken en zodoende bijdragen aan mobiliteit, duurzaamheid en bereikbaarheid. De overheid dient daarom een faciliterende rol te spelen in de structuurversterking van de binnenvaart.

V. VORMGEVING VERDERE PROCES VOOR IMPLEMENTATIE VAN DE ACTIEPUNTEN

V.1. AMBITIEUZE ACTIEPUNTEN VRAGEN OM STRAKKE COÖRDINATIE

De binnenvaart ziet zich gesteld voor grote uitdagingen, maar daarbij is ook de potentiële beloning in de vorm van een uitstekend toekomstperspectief aanwezig. In het vorige hoofdstuk zijn de actiepunten aangegeven. Dit betreft een ambitieus programma. Er is een gedegen uitwerking nodig van bovenstaande actiepunten om tot een goede implementatie te komen.

Op verschillende plekken en op verschillende niveaus wordt aan een aantal van de in deze nota voorgestelde actiepunten al – soms reeds vele jaren – gewerkt. De ideeën zijn immers ook veelal niet nieuw. Voornamelijk vanwege de elementen zoals deze in het hoofdstuk “visie op de sector” zijn weergegeven, komen veranderingen tot nog toe niet goed van de grond.

De verdere uitwerking van de actiepunten en de implementatie vraagt daarom om een verregaand commitment van schippers, brancheorganisaties, overheid, banken en op onderdelen ook van verladers, het Havenbedrijf Rotterdam en terminal operators. De banken zijn bereid mee te werken aan de structuurversterking van de sector. Hiertoe zijn kennis, kunde en ervaring toegezegd. Met betrekking tot eventuele verdere ondersteuning zal nader overleg plaatsvinden binnen de Nederlandse Vereniging van Banken. Verkeer en Waterstaat financiert op dit moment al een aantal lopende acties, zoals het educatiefonds en de innovatieregeling. De overheid heeft toegezegd ook de komende jaren financieel bij te dragen aan concrete actiepunten, zoals het bevorderen van de duurzaamheid van de binnenvaart, het ontwikkelen van innovatieve logistieke concepten, het geven van een impuls voor de containerbinnenvaart en het verbeteren van onderwijs en scholing. Daarnaast is de overheid bereid te ondersteunen met kennis, regelgeving en haar inzet in de CCR. Het Havenbedrijf Rotterdam heeft toegezegd de verbetering van de infrastructuur te willen ondersteunen. Naar vermogen zullen brancheorganisaties en schippers bijdragen om de structuurversterking tot stand te brengen. Een deel van de benodigde middelen kan uit het Europese reservefonds komen, in het bijzonder waar het gaat om de samenwerkingsverbanden.

Er is naar mijn mening een strakke en eenduidige coördinatie vereist om de actiepunten in samenhang tot uitvoer te brengen en daarbij tempo te houden.

V.2. INSTELLEN TRANSITIECOMITÉ BINNENVAART

Voor een strakke coördinatie van het verdere proces stel ik voor een Transitiecomité Binnenvaart in te stellen. Het Transitiecomité Binnenvaart vervult wat mij betreft een aanjaagfunctie en voert lichte regie over de implementatie van de actiepunten om ervoor te zorgen dat het ambitieuze programma daadwerkelijk tot stand komt. Het Transitiecomité Binnenvaart zet daartoe initiatieven in gang en zorgt ervoor dat de verschillende onderdelen van het algehele actieplan op elkaar zijn afgestemd, waarbij ook de medewerking van de betrokken partijen, welke is toegezegd, wordt ingeroepen. Het Transitiecomité Binnenvaart stelt een concreet plan op en maakt een begroting voor de uitvoering van de actiepunten.

Voor het Transitiecomité Binnenvaart denk ik aan de volgende uitgangspunten en werkwijze:

- Het transitiecomité bestaat uit 1 à 3 leden en wordt ondersteund door een kleine, slagvaardige staf;
- Het transitiecomité is een tijdelijk vehikel; hierbij wordt gedacht aan 3 jaar met een mogelijke verlenging van maximaal 1 jaar;
- Het transitiecomité is onafhankelijk; het transitiecomité dient te opereren met ruggespraak van de partijen in en rond de sector, maar zonder verantwoording aan hen af te moeten leggen. Taken worden overgedragen aan het transitiecomité. Het transitiecomité heeft een klankbordgroep waarin verschillende sectorpartijen vertegenwoordigd zijn. Met deze klankbordgroep vindt ruggespraak plaats;

Het Transitiecomité Binnenvaart zal de actiepunten uitwerken in een concreet actieplan. Dit actieplan beschrijft in ieder geval hoe de volgende vijf actiepunten tot stand zullen worden gebracht:

1. Het tot stand komen van een uitvoeringsorganisatie van de brancheorganisaties, welke binnen korte termijn dient te worden gerealiseerd;
2. Markttransparantie in twee onderdelen, namelijk een prijsindex en het verbeteren van het marktobservatiesysteem;
3. Oprichten en versterken samenwerkingsverbanden;
4. Uitwerken innovatieve logistieke concepten;
5. Impuls voor de containerbinnenvaart en het bevorderen van het overleg dat door het Havenbedrijf Rotterdam en het Ministerie van Verkeer en Waterstaat zal worden geïnitieerd.

Daarnaast bevordert het Transitiecomité Binnenvaart dat de overige actiepunten, zoals maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzaamheid, diversiteit en toekomstbestendigheid vloot, onderwijs en scholing, onderbouwing en impactanalyse regelgeving en het overkoepelende actiepunt professionalisering in de sector met kracht worden opgepakt door de uitvoeringsorganisatie van de branchevertegenwoordiging.

In de eerste maanden na instelling stelt het Transitiecomité Binnenvaart een planning en een begroting op, uitgesplitst naar de verschillende actiepunten. Het Transitiecomité Binnenvaart zal - mede vanuit kostenefficiëntie - bekijken hoe gebruik gemaakt kan worden van bestaande initiatieven, projecten en studies (zoals Dinalog, LINC, initiatieven van het Havenbedrijf Rotterdam, maar ook binnen EICB, BVB, BTB en OCB). Per actiepunt wordt daarom benoemd welke partijen hierbij betrokken worden om zoveel mogelijk gebruik te maken van de beweging die nu al binnen de verschillende organisaties aanwezig is. Bestaande inspanningen kunnen worden voortgezet en afgestemd met andere en nieuwe initiatieven. Waar het gebruik maken van of aanhaken niet kan (vanwege beperkingen in structuren, financieringsstromen et cetera) zal het Transitiecomité Binnenvaart naar effectieve oplossingen zoeken.

De betrokken partijen bij de versterking van de binnenvaartsector, dienen hun goedkeuring aan dit actieplan, de planning en de begroting te geven. Na initiële goedkeuring zal jaarlijks een jaarverslag worden uitgebracht en eventueel een accountantsverklaring ten aanzien van de besteding van de gelden.

BIJLAGE 1: KENMERKEN BINNENVAARTSECTOR

B1.1 GROTE VERSCHIEDENHEID IN SCHEPEN, LADING EN BESTEMMINGEN

Nederland is het grootste binnenvaartland binnen Europa met een sterke positie binnen de West-Europese markt; circa 60% van de totale Europese binnenvaartvloot is in Nederlandse handen.

Het aantal ondernemingen in de binnenvaart bedraagt ongeveer 3600 met een vrachtovervoerende vloot van meer dan 5500 actieve schepen die vaart onder Nederlandse vlag. Deze vloot is onderverdeeld in droge lading schepen (circa 60%), tankvaart (circa 20%), vrachtduwboten (circa 20%). Kenmerkend is het familiebedrijf met één of twee schepen (circa 90% van de binnenvaartondernemingen). De gemiddelde laadcapaciteit van motorvrachtschepen is over de afgelopen 10 jaren toegenomen, van 930 ton gemiddeld in 2002 tot meer dan 1200 ton in 2009. De gemiddelde leeftijd van schepen is gedaald, van 50 jaar in 2002 tot 45 jaar in 2009.

De binnenvaart levert 88% van haar transportprestaties in Europa in vier landen: Nederland, Duitsland, België en Frankrijk. Duitsland en Nederland zijn goed voor 77%.

De binnenvaart heeft een grote verscheidenheid:

- Er is sprake van wezenlijk verschillende deelsegmenten, zoals zand en grind, erts en kolen, agribulk, tankvaart, containervaart en metalen;
- Binnen de sector wordt geopereerd met verschillende typen schepen die sterk verschillen in omvang, van spits (ca. 350 ton), kempenaar (ca. 550 ton), Europaschip (1500-2000 ton), brede Rijnschip (3000-6500 ton) tot een binnenvaart tanker die wel tot 14 000 ton kan vervoeren;
- Er zijn verschillende hoofdroutes met betrekking tot vervoer (Rijn, overig Oost-West, Noord-Zuid);
- De branchevertegenwoordiging kent een grote versnippering: er zijn verschillende brancheorganisaties, die in omvang, signatuur, ledenbestand, historie en visie sterk van elkaar verschillen.

De verscheidenheid in de binnenvaartsector is dermate groot dat nauwelijks gesproken kan worden van “de binnenvaartsector”. Ter toelichting zijn onderstaand enkele kenmerken van deelsegmenten weergegeven.

a/ Zand en grind

Het zand en grind-segment beslaat ongeveer 30% van de totale door de Nederlandse binnenvaart vervoerde lading.³ In dit segment heeft de binnenvaart een sterke positie ten opzichte van wegvervoer

³ De grootte van de verschillende deelsegmenten is afgeleid uit cijfers met betrekking tot tonnen lading vervoerd door de Nederlandse binnenvaartvloot. Deze cijfers betreffen de meest recente cijfers van het CBS (2006).

(aandeel binnenvaart circa 55%)⁴. Het betreft grotendeels binnenlands vervoer in dunne stromen.⁵ De volumes in dit marktsegment fluctueren sterk; in de jaren 2008-2009 is het volume van vervoerde ladingen zand en grind in Nederland met ongeveer 5% gedaald.

Het zand en grind-segment heeft een sterke relatie met de bouwsector. Daarom zal dit segment kunnen profiteren van investeringen in infrastructuur die verschillende overheden (zoals de Nederlandse en de Duitse) hebben gepland als onderdeel van conjunctuurprogramma's. Op dit moment blijft de vraag uit de bouwsector echter achter, ook omdat het aantal bouwprojecten laag is. Het is mogelijk dat het dieptepunt in deze sector pas in 2010/2011 wordt bereikt.

b/ Ertsen en kolen

Het segment ertsen en kolen beslaat ongeveer 20% van de vervoerde lading door de Nederlandse binnenvaart. De binnenvaart is marktleider in dit segment (aandeel circa 75%). Het vervoer van ertsen en kolen betreft grotendeels vervoer naar de staalindustrie en kolencentrales in Duitsland en in mindere mate ook in België. Het betreft hier voornamelijk 4- en 6-baks duwvaart in dikke stromen.⁶

Het segment ertsen en kolen heeft over de jaren heen stabiele groei laten zien. In de jaren 2008-2009 zijn de ladingvolumes sterk gedaald, waarbij de vraag naar ertsen sterker is gedaald dan de vraag naar kolen; energievoorziening reageert veel minder sterk op de conjunctuur dan de industriële sector. Sinds najaar 2009 trekken de volumes in dit segment weer aan; hoewel over het eerste kwartaal van 2010 nog geen vervoersgegevens bekend zijn, blijkt dit herstel wel uit andere cijfers. In de eerste helft van 2010 is de overslag van ertsen in de Rotterdamse haven meer dan verdubbeld ten opzichte van het jaar ervoor. In maart 2010 was de staalproductie in Duitsland weer op het niveau van 2008. De Duitse kolensector verwacht over geheel 2010 bijna zes procent meer kolen te importeren dan in 2009.

c/ Agribulk

Het segment agribulk (granen, zaden, veevoedergrondstoffen) is een klein segment, wat ongeveer 10% van de vervoerde lading in tonnen door de Nederlandse binnenvaart beslaat. In dit segment is wegvervoer de marktleider; de binnenvaart heeft een aandeel van ongeveer 40%. Het betreft grotendeels binnenlands vervoer, in dunne stromen. De volumes van het segment agribulk vertonen door de jaren heen een lichte daling. Het segment agribulk is minder hard door de crisis geraakt dan andere segmenten; agribulk is meer oogst- dan conjunctuurgevoelig, en 2009 kende goede oogsten. Gezien de lange en koude winter valt de oogst in Midden-Europa naar verwachting dit jaar lager uit

⁴ Aandeel in modal split per segment is gebaseerd op: Policy Research, *Marktonderzoek binnenvaart*, 2005.

⁵ Een *dunne vervoersstroom* kent veel verschillende herkomst- en bestemmingsrelaties. In dit geval heeft de top 5 van vervoersrelaties slechts een klein aandeel in het totaal van het vervoer in dit segment. Vervoer van zand en grind vindt plaats naar wisselende locaties, zoals bijvoorbeeld bouwlocaties.

⁶ Een vervoersstroom die bestaat uit *dikke stromen* kent een klein aantal herkomst- en bestemmingsrelaties. Hier is de top 5 van vervoersrelaties verantwoordelijk voor een groot deel van het totale vervoer.

dan 2009, wat haar weerslag zal hebben op het agribulk vervoer. In dit segment wordt ook in de komende jaren een lichte daling verwacht.

d/ Tankvaart

De tankvaart omvat het vervoer van aardolie- en chemische producten. Het segment beslaat ongeveer 20% van de door de Nederlandse binnenvaart vervoerde lading in tonnen. Ten aanzien van aardolie is het pijpleidingvervoer dominant; de binnenvaart heeft een aandeel van ongeveer 20% in het vervoer van aardolie. De binnenvaart is marktleider in het vervoer van chemische producten met een aandeel van ongeveer 65%. De tankvaart betreft grotendeels internationaal vervoer van en naar aan het water gelegen raffinaderijen en chemische industrie, in dikke stromen. Vrijwel al het vervoer heeft een bestemming of oorsprong in een zeehavengebied. Het vervoer van aardolieproducten fluctueert sterk, en hangt samen met de stijgingen en dalingen in de olieprijs. Het vervoer van chemische producten kende over de jaren heen een licht stijgende trend, welke na een daling in de jaren 2008-2009 verwacht wordt door te zetten. In de tankvaart zijn in tegenstelling tot de meeste andere deelsegmenten ook een aantal rederijen actief.

De tankvaart kent een bijzondere problematiek, die haar onderscheidt van de andere deelsegmenten in de binnenvaart. Zij ziet zich geconfronteerd met een overgang van enkelwandige naar dubbelwandige schepen. Voornamelijk in dit deelsegment wordt in de komende jaren (tot 2019) tijdelijk een grote overcapaciteit voorzien, omdat de oude enkelwandige schepen veelal nog in de markt zijn, terwijl ondertussen de nieuwe dubbelwandige schepen op de markt komen. Daarom zal de crisis ook haar impact krijgen op dit segment, hoewel de tankvaart tot nu toe minder geraakt is door de crisis dan de andere segmenten.

e/ Containervaart

Dit totale segment beslaat ongeveer 17% van de totale door de Nederlandse binnenvaartvloot vervoerde lading. Vervoer door middel van containers is een vervoerswijze; verschillende typen lading kunnen door middel van containers worden vervoerd.⁷ Het marktaandeel in containervervoer van binnenvaart ten opzichte van de andere modaliteiten is de afgelopen 10 jaar licht gestegen, en bedraagt nu ongeveer 33%.⁸ Containervervoer per binnenvaart betreft zowel nationaal als internationaal vervoer, waarbij het internationaal vervoer groter van omvang is. Het vervoer vindt voornamelijk plaats tussen de haven van Rotterdam en inland terminals in binnen- en buitenland, en feederverkeer tussen de zeehavens van Rotterdam en Antwerpen. Zowel dunne als dikke stromen komen voor. In de containerbinnenvaart zijn, net als in de tankvaart, ook een aantal rederijen actief.

⁷ Het vervoer in basis- en eindproducten bijvoorbeeld vindt voornamelijk, maar niet enkel, plaats door middel van containers. De segmentomvang van 17% bevat ook overige bulk. Niet alle overige bulk wordt echter per container vervoerd. Aangezien de verschillende deelsegmenten qua omvang vaak in type lading wordt aangegeven, betreft het aandeel van de containervaart (een vervoerswijze; geen type lading) hierin een benadering. Een groot deel van dit segment zal echter bestaan uit containervervoer.

⁸ Dit betreft het marktaandeel in het achterlandvervoer van containers vanaf de Rotterdamse haven.

Schepen die normaliter droge bulk vervoeren kunnen ook actief zijn in het containervervoer en daarmee in verschillende segmenten actief zijn.

Gemiddeld is containeroverslag wereldwijd in de periode van 1985 tot 2007 rond de 10% per jaar gegroeid. Na een daling in de periode 2008-2009 is nu sprake van een sterk herstel. Zowel in de haven van Rotterdam als die van Antwerpen is de overslag van containers in het eerste kwartaal van 2010 met ongeveer 20% gestegen ten opzichte van eerste kwartaal 2009. Hier zijn wel enkele opmerkingen bij te maken. Een deel van de containers komt naar Rotterdam omdat de zeereeder uit kostenoverwegingen één zeehaven aandoet, en van daaruit worden containers met de kustvaart naar andere zeehaven vervoerd (feederen); Rotterdam is als enige haven geschikt voor de zeer grote containerschepen. Een deel van de containers bevat halffabricaten ten behoeve van de voorraadopbouw; deze groei hangt niet primair samen met de consumentenvraag. Toch is de verwachting dat het herstel in de Rotterdamse haven in de rest van 2010 zal doorzetten. In de containerbinnenvaart wordt de komende jaren een sterke groei verwacht, en het is daarmee het sterkst groeiende segment van de binnenvaartsector.

f/ Metalen

Vervoer van metalen is het kleinste segment in deze indeling van het binnenvaartvervoer; het beslaat slechts 3% van de totale door de Nederlandse binnenvaartvloot vervoerde lading in tonnen. De binnenvaart kent ten opzichte van de andere modaliteiten een marktaandeel van ongeveer 30%. Het vervoer in metalen betreft bijna volledig internationaal vervoer van de staalindustrie naar de metaalverwerkende industrie, in dikke stromen. De omvang van het segment fluctueert, maar kende in de periode van 2004-2008 een licht dalende trend. Er trad een sterke daling op in de periode van 2008/2009, en tot eind 2009 was er nog nauwelijks enig herstel zichtbaar. Staal- en metaalproducten zijn met name gevraagd in de bouw en de automobielpductie; waar de bouw nog achterblijft, is bijvoorbeeld de Duitse automobielpductie wel met ruim 30% gestegen. Een (lichte) stijging van de transportvraag wordt daarom ook in dit segment verwacht.

g/ Consequenties van de verscheidenheid

De deelsectoren ontwikkelen zich door de tijd heen verschillend en de grote verscheidenheid betekent ook dat de deelsectoren verschillend zijn geraakt door de crisis. Daarom is er van één binnenvaartsector nauwelijks sprake. Ondernemingen kunnen ook actief zijn in meerdere deelsegmenten, omdat een schip voor droge bulk zich over het algemeen leent voor meerdere soorten lading. Een sterke groei in een segment kan daarom in vervoerscapaciteit worden opgevangen door schepen die normaliter lading in andere segmenten vervoeren.

Ondanks de verscheidenheid in de binnenvaartsector zijn veel van de zwaktes die de binnenvaart ondermijnen bij het volledig benutten van haar potentieel gelijksoortig in de verschillende deelsegmenten, al kan de ernst van de zwakte voor het potentieel van dat deelsegment verschillen.

B1.2 VERSCHIEDENHEID IN EXPLOITATIE

Door de verscheidenheid in scheepstypen, ladingen en bestemmingen heeft de binnenvaart een ongekend groot aantal verschillende tarieven. Er is daarnaast sprake van sterk wisselende prijzen onder andere door conjunctuurgevoeligheid en wisselende waterstanden. Een daling van het ladingaanbod gaat gepaard met een onevenredig grotere prijsdaling; omgekeerd kan een stijging in ladingaanbod en schaarste in laadruimte ook leiden tot grote prijsstijgingen (grote prijselasticiteit). De binnenvaart zit daarbij ‘vooraan’ in de economische cyclus: een economische neergang wordt als eerste gevoeld, maar oplevingen in de economie hebben ook snel hun uitwerking in de binnenvaart.

Er is verscheidenheid in de wijze van exploitatie in de binnenvaart:

- Varen via spotmarkt: bij deze wijze van exploitatie is de schipper volledig vrij om zijn eigen handelen te bepalen, maar daarbij ook volledig afhankelijk van de markt. De schipper heeft geen enkele garantie, noch op lading, noch op een acceptabele prijs. Vaak hebben deze schippers vier of vijf vaste bevrachtingskantoren bij wie zij het eerst aankloppen;
- Varen voor een vaste relatie: sommige schippers hebben een vaste relatie met een bevrachtingskantoor of een rederij/operator. Een directe relatie met een verlader is zeer uitzonderlijk. In deze wijze van exploitatie heeft de schipper een betere positie met betrekking tot het verkrijgen van lading, maar prijzen kunnen alsnog meeveren met de spotmarkt;
- Varen in een coöperatie: schippers die varen in een coöperatie hebben over het algemeen een vervoersplicht. Dit maakt hen minder vrij in het bepalen van hun eigen doen en laten. Hier staat echter tegenover dat via een coöperatie stabielere vervoersprijzen kunnen worden bedongen en dat schippers door de lange termijncontracten die coöperaties afsluiten vrij zeker zijn van ladingaanbod.

Naast de wijze van exploitatie heeft ook de financiering invloed op de mate waarin conjunctuurschommelingen de ondernemer raken. De binnenvaartsector is een kapitaalintensieve markt. Binnen deze sector kennen schepen echter uiteenlopende kostenstructuren en kostprijzen, afhankelijk van de wijze van financiering. Oudere schepen zijn voor een groot deel al afgeschreven en afbetaald, terwijl nieuwe schepen te maken hebben met een hoge financieringslast. Vooral voor schepen die de laatste jaren zijn gekocht (nieuwbouw en tweedehands) zijn hoge prijzen betaald.

Er is sprake van verschillende vormen van risicodragend vermogen (eigen vermogen en achtergestelde leningen), wat de kostenstructuur en daarmee de kostprijs beïnvloedt. De kostenstructuur is daarbij inflexibel door de lange levensduur van schepen. Er zou veel op te merken zijn over al dan niet reële kostprijzen vanuit wetenschappelijk oogpunt. Schippers houden in hun bedrijfsvoering veelal echter nauwelijks of geen rekening met een reële kostprijs. Allesbeslissend is de cash flow, wat globaal aan te geven is met de netto vrachtopbrengst (vrachtopbrengsten minus directe kosten als scheepsdiesel en smeerolie, vaarrechten, bevrachtingsprovisie), minus loon voor personeel, rente en aflossingen; met de laatste wordt alleen rekening gehouden als er op korte termijn aflossingen moeten worden betaald. Met afschrijving en ondernemersloon wordt bijvoorbeeld veelal geen rekening gehouden.

B1.3 POSITIE BINNENVAART TEN OPZICHTE VAN ANDERE MODALITEITEN

In Nederland wordt circa 27% van het totale goederenvervoer (gemeten in tonnage) door de binnenvaart vervoerd, al is over de jaren het marktaandeel van de binnenvaart licht gedaald, vooral ten koste van het wegvervoer (een daling van ca 2,5% in de afgelopen 10 jaar). In overige West-Europese landen ligt het aandeel van de binnenvaart in het totale goederenvervoer (veel) lager, zoals Duitsland (9%), België (13%) en Frankrijk (4%). De binnenvaart is marktleider in internationaal vervoer en marktleider in bulkvervoer: vervoer van ertsen, kolen, zand en grind en chemische producten. De binnenvaart heeft een sterke positie ten opzichte van de andere vervoersmodaliteiten (wegvervoer en spoor) voornamelijk ten aanzien van natte vervoersrelaties en langere afstanden.

a/ Wegvervoer

Wegvervoer is de meest geduchte concurrent van de binnenvaart. Voor natte vervoersrelaties (zonder voor- en/of natransport) is de binnenvaart de goedkoopste transportwijze. In geval van droge vervoersrelaties en dus binnenvaartvervoer met voor- én natransport, kan de binnenvaart – op basis van kostprijzen - nauwelijks concurreren met wegvervoer, alleen wanneer het grote afstanden betreft (boven ongeveer 200 km). In het geval er sprake is van één keer voor- of natransport hangt het van de afstand en omstandigheden af of de binnenvaart concurrerend is. Naarmate de afstand korter is, is het wegvervoer beter concurrerend. Echter, de congestie op de weg rond de Rotterdamse haven leidt er toe dat binnenvaart ook op kortere afstanden en inclusief een keer overslag interessanter kan zijn dan wegvervoer.

Wegvervoer is op lange afstanden aantrekkelijker dan binnenvaart indien bestemmingen moeilijk bereikbaar zijn voor de binnenvaart, of indien het gaat om kleine ladingpakketten of bij vervoer van hoogwaardige goederen waar snelheid van belang is.

b/ Spoor

Het spoorvervoer betreft verschillende marktsegmenten, met name in ertsen en kolen, basis- en eindproducten, chemische producten en containers. Vervoer over spoor biedt vanwege de geringe omvang in het nationale vervoer (marktaandeel circa 2%) een beperkte concurrentie ten opzichte van de binnenvaart. In het internationale vervoer neemt spoor een grotere positie in dan het nationale vervoer en kan daar, voornamelijk op droge bestemmingen met een spooraansluiting, concurrerend zijn met de binnenvaart. Dit betreft in het bijzonder vervoer richting Duitsland, waar het spoor een marktaandeel van ongeveer 16% inneemt. Ook spelen strategische overwegingen, waar de verlader spreiding over de modaliteiten wil, een rol. Het spoorvervoer blijft qua omvang achter bij de binnenvaart, wat onder andere het resultaat is van de beperkte capaciteit op het spoor vergeleken met de binnenvaart. Het marktaandeel van het spoor, zowel in nationaal vervoer als naar Duitsland, is de afgelopen jaren nagenoeg gelijk gebleven.

c/ Kansen en knelpunten in concurrentiepositie

De concurrentiepositie van de binnenvaart ten opzichte van de andere vervoersmodaliteiten staat onder druk vooral ten aanzien van twee elementen: duurzaamheid en betrouwbaarheid. De grootste kansen ten aanzien van modal shift zijn ook te vinden in congestieproblemen op de wegen en het oplossen van de congestieproblematiek in de haven voor de binnenvaart. Daarbij biedt de ontwikkeling van deelmarkten zoals biomassa en containers ook kansen.

De binnenvaart heeft nu nog een voordeel ten opzichte van wegvervoer ten aanzien van duurzaamheid, maar wegvervoer heeft die achterstand al bijna ingelopen. Ten aanzien van CO₂ uitstoot en energiezuinigheid scoort de binnenvaart beter dan wegvervoer. Dit voordeel bestaat echter niet ten aanzien van de uitstoot van NO_x en fijnstof, waar het wegvervoer de binnenvaart al heeft ingehaald, zeker waar het kortere afstanden betreft (tot 150 kilometer). Daarbij is de verwachting dat de emissiekosten in het wegvervoer nog verder zullen dalen, terwijl de binnenvaart ondertussen veel beperkter inzet op duurzaamheid. Met betrekking tot duurzaamheid zit er niet veel verschil tussen binnenvaart en spoor. Duurzaamheid en congestie leveren echter ook de grootste kansen ook voor de binnenvaart. Er is een duidelijke wilsuïting van zeehavens om zich sterker op de binnenvaart te richten; ook de politiek zet zwaar in op de binnenvaart.

Extreme variaties in wachttijden, opgelopen bij laden, lossen, sluizen, bruggen en terminals, bemoeilijken de voorspelbaarheid van de reistijd wat een negatieve impact heeft op de betrouwbaarheid van de binnenvaart. Dit levert een concurrentienadeel op voor de binnenvaart. Lange wachttijden zijn vooral een bedreiging voor de concurrentiepositie van de containerbinnenvaart. De binnenvaart kent al decennialang dezelfde logistieke systemen: bellen met bevrachters een paar dagen voor de huidige vracht afgeleverd wordt. Door innovatieve logistieke concepten als bundeling van stromen en schepen in samenwerking, gezamenlijke planningssystemen en het overnemen van de regie zou de binnenvaart haar betrouwbaarheid en flexibiliteit kunnen vergroten.

Biomassa is een voorbeeld van een nieuwe markt die sterk in opkomst is, en daarmee kansen biedt voor de binnenvaart. Juist in dit segment zijn kostenvoordelen, die de binnenvaart kan bieden, van groot belang. Daarom zou de binnenvaart op in deze markt haar aandeel kunnen vergroten. Het containersegment is ook in dit rapport al meerdere malen genoemd als groeisegment waarin, ook gezien het vervoersaandeel ten opzichte van de andere vervoersmodaliteiten, de binnenvaart sterk kan groeien.

BIJLAGE II: OVERZICHT GESPREKSPARTNERS

ABN AMRO	- Ton de Jong, Toon Peek
ABRI	- Wim Onderdelinden
Algemeene Schippers Vereeniging (ASV)	- Sunniva Fluitsma, David Twigt, Ger Veuger
Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnenvaart (CBRB)	- Pieter Struijs, Jan Vogelaar
Crisisberaad Binnenvaart	- Wim van Sluis
Danser Groep	- Ben Maelissa
DHL Global Forwarding	- Dimitri Maaten
Centrale Commissie voor de Rijnvaart (CCR)	- Hans van de Werff
European Barge Union (EBU)	- Theresia Hacksteiner
European Skippers Organisation (ESO)	- Jan Veltman
European United Barge Owners (EUBO)	- Anton van Megen, Arie Verkade
Europese Verladers Organisatie (EVO)	- Dick van den Broek Humpfreij, Rink-Jan Slotema
Galle Makelaars	- Frank Galle
Havenbedrijf Rotterdam	- Donald Baan, Ellen Naaykens, André Toet
ING	- Machiel Bode, Arthur de Bot, Ton de Jong
Kantoor Binnenvaart	- Gerard Kester, Hans Megens, Erik van Toor, Henk van der Velde
Logistiek Intermodaal Netwerk.com (LINC)	- Jan Buiters, Maira van Helvoirt
Mercator Novus	- Jeroen Bos
Ministerie van Economische Zaken	- Wynand Brants, Wim Helmink, Gijs Hesselink, Rik Zweers
Ministerie van Verkeer en Waterstaat	- Mark Dierickx, Paul van Gorp, Rob Huyser, Theo Janssen, Gert Mensink, Wim Timmer
Modalistics	- Jos Denis
Ms Fidato	- Frank Mooij, Jenny Mooij
Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa)	- Pieter Kalbfleisch, Martijn Rijke, Roald Leuven
Nederlandse Particulier Rijnvaart Centrale (NPRC)	- Stefan Meeusen, Jan Kruisinga
Onderwijs Centrum Binnenvaart (OCB)	- Han van Roozendaal
Particuliere Transport Coöperatie (PTC)	- Martin Seine
Rabobank	- Ben Beerens, Dirk Duijzer, Gerard Gommers, Saskia Hoskens, Gerlinde Silvis
Scheepvaart en Transport College (STC)	- Rob van Reem
Schuttevaer	- Kees de Vries
Transumo A15 Project	- Harry Geerlings, Henk Molenaar
Van Dam & Kruidenier Advocaten	- Marius van Dam
Verenigde Tankrederij	- Niels Groenewold

Vereniging van Europese Binnenvaartondernemers (VEB) - Johan Muller, Wim van den Noort
Vereniging van Inland Terminal Operators (VITO) - Arie Koppelaar, Aad Orgelist, Danny Otter
Vereniging van Scheepsbevrachters en Logistieke Dienstverleners in de Binnenvaart (VSLB) - Martin
van Dijk, Johan Overmeer, Frank Smit
Vereniging van Waterbouwers - Fay van Dongen, Hans Stammes
WAVE - Leen van Waardenberg, Jolanda van der Veen-
Kuilder