

Zeehavens: van keten naar netwerk

Een nieuw rapport over de Nederlandse zeehavens pleit voor meer onderlinge samenwerking.

In de kern is het eenvoudig: in het zeevervoer zijn er maar twee partijen die bepalen over welke havens zij hun lading laten lopen. Dat zijn enerzijds de rederijen en anderzijds hun klanten, de verladers (inclusief hun vertegenwoordigers: de expediteurs). Het is aan te bevelen deze simpele werkelijkheid in het oog te houden bij lezing van elk rapport over het Nederlandse zeehavenbeleid. Of het nu gaat om de 'Economische visie op de lange termijn ontwikkeling van Mainport Rotterdam: op weg naar een Mainport Netwerk Nederland', die het kabinet in juli uitbracht, of het af gelopen woensdag door initiatiefnemer ABNAmro gepresenteerde en door NEA opgestelde 'Nederlandse Zeehavens; onderscheid door netwerkfocus'.

Het laatste bevat een verhelderend tabelletje waarin de keuzecriteria van de drie partijen in het containervervoer (rederij, verlader en expediteur) in kaart zijn gebracht. Van de drie criteria scoren er slechts twee maximaal: locatie en achterlandverbindingen. We hoeven de hulp van de wetenschap niet in te roepen om in te zien dat het eerste criterium niet te beïnvloeden is - een haven ligt waar zij ligt - en het tweede maar zeer ten dele.

Op een goede derde plaats eindigt het criterium prijs: een instrument dat zich wel degelijk leent om lading naar een haven te lokken. Dat gebeurt ook incidenteel, maar het stunten met havengelden is op langere termijn weinig populair omdat dat ten koste gaat van de inkomsten voor de beheerder. Daar komt bij dat de haventarieven slechts een onderdeel zijn van de totale logistieke kosten. De afstand tussen bestemming van de lading en de locatie van de haven, en de verbinding daartussen - de twee belangrijkste criteria - spelen ook prijstechnisch een rol. Niet voor niets is Rotterdam als haven groot geworden door zijn geografische ligging aan diep zeewater en een tot ver in het achterland goed bevaarbare rivier. Dankzij die ligging gaat het goed met Rotterdam, en dat geldt min of meer ook voor de andere Nederlandse havens. Hun groei hebben zij in de eerste plaats te danken aan de mondiaal toenemende goederen goederenstromen, al veroorzaakt de crisis nu even een dip. Volgens nieuwe cijfers in het rapport van ABN Amro is de toegevoegde waarde die de zeehavens leveren alleen maar toegenomen: van 28,5 miljard euro in 2002 tot 35,9 miljard vorig jaar. Sinds 2006 stijgt ook de werkgelegenheid er weer. Toch kan (en moet) het altijd beter, en de titels van de rapporten verraden dat zowel het kabinet afgelopen zomer als ABN Amro nu de sleutel ziet in het begrip 'netwerk'. Wat dat precies betekent? 'De huidige 'ketengedachte' zal niet meer toereikend zijn. Er ontstaat behoefte om te werken vanuit een 'netwerkbenadering', waarin alle vervoersmodaliteiten, systemen en data-uitwisseling naadloos op elkaar aansluiten', stelt het ABN Amro-rapport. Concrete voorbeelden daarvan moeten zijn: het Logistiek Topinstituut, het nationale communitysysteem Portbase, de gezamenlijke spoorexplotatie in Keyrail en samenwerkingsverbanden als Holland Ports (promotie) en Holland Intermodal (voorlichting). Het is een mooi ideaal: samen de schouders eronder om de concurrentie af te troeven. Maar, zo rees ook de vraag bij de presentatie van het rapport, is dat ideaal maakbaar? Havens kunnen nog zo goed samen werken, alleen als verladers en rederijen de voordelen ervan proeven, heeft het netwerk toegevoegde waarde. Zij mogen het antwoord geven. | FDK