



Werkingsjaar 2002

MARKT PROSPECTIE SHORTSEA SHIPPING



European ShortSea Network

Willy De Decker – januari 2003

Inleiding

In het Kernteam SSS was afgesproken om het werkingsjaar om praktische redenen voortaan te laten samenvallen met het kalender- en begrotingsjaar. Het eerste verslag over een werkingsjaar omvatte de periode september 2000 t.e.m augustus 2001. De belangrijkste elementen van de laatste vier maanden 2001 zijn volledigheidshalve opgenomen in dit verslag 2002.

2002 is het laatste jaar van het eerste businessplan SSS, dat op drie pijlers steunde :

1. algemene promotie van SSS
2. aandacht voor de knelpunten
3. 'veldwerk' : het benaderen van potentiële gebruikers van SSS en initiatieven mee helpen stimuleren

Reeds op het einde van 2000 en in 2001 is de netwerking (o.a. door het opzetten van het Europees Shortsea Netwerk maar ook door andere internationale contacten) een bijkomende pijler geworden in het kader van de promotie SSS.

Om sneller op bepaalde omstandigheden te kunnen inspelen werd een "Kernteam SSS" samengesteld, dat zes keer samenkwam in 2002. Het Kernteam bereidde de vergaderingen voor van de plenaire werkgroep (drie vergaderingen). De nieuwe werkwijze heeft zeker bijgedragen tot een sterke inhoudelijke benadering van de promotie SSS. Er werden enkele vergaderingen van sub-werkgroepen gehouden (steun/subsidie, landenspecial Turkije).

In 2002 kreeg het promotiebureau verdere naambekendheid, wat resulteerde in meer vragen tot medewerking aan allerlei evenementen maar ook in meer concrete vragen naar informatie. Met de bekendheid en met een aantal instrumenten moet de

marktbenadering in belang toenemen: dit wordt de prioritaire doelstelling in het nieuwe businessplan 2003-2005.

In dit verslag rapporteren we aan de hand van de doelstellingen van het eerste businessplan.

1. Algemene promotie van SSS

a) Advertenties

De advertenties werden geplaatst in zowel 'vaktijdschriften' (maritieme sector), in tijdschriften gericht op verladers en hun logistieke organisers, en in algemeen verspreide werken (Kompass, Made in Belgium). Samen met het gespreid adverteren over een heel jaar en met de diversificatie van tijdschriften, werden zowel de algemene promotie als specifieke acties naar de doelgroepen nagestreefd.

Naast de advertenties, en soms in combinatie daarmee, werden ook een aantal redactionele artikels gepubliceerd (o.a. de SSS-cijfers, de website, de databank met "liner services"). Omdat dezelfde advertentie (met een kleine update) werd gebruikt als in 2001, werd de herkenbaarheid ten volle uitgespeeld.

Er werd ook deelgenomen aan de redactieraad van NV Binnenvaart, waarin ook een aantal artikels over SSS werden opgenomen.

b) Presentaties

In 2002 werden door het promotiebureau 17 presentaties gegeven:

- Ronde van Vlaanderen: drie keer voor deelnemende scholen
- Hogeschool Antwerpen
- Export Vlaanderen (Oost-Europa)
- Colloquium RUCA
- Export Vlaanderen Export-Plus

- APEC Antwerpen (twee keer)
- ESN : oprichting Promotiebureau UK
- Persconferentie jaarverslag PBV
- ESN : BPO meeting Copenhagen
- RUG Gent
- Delegatie Litouwen Brussel
- Export Vlaanderen Zuid-Europa
- Lunchontmoeting ambassadeur Rusland en Turkije

Ter gelegenheid van samenwerking met andere organisaties mochten we een informatiepakket ter beschikking stellen van de deelnemers, en werden nadien contacten gelegd. Tijdens de missie Turkije van de haven van Brugge-Zeebrugge werd de werking van ons promotiebureau in de algemene voorstelling opgenomen.

c) Statistieken

Zoals het jaar voordien heeft het promotiebureau ook begin 2002 de cijfers over 2001 voor SSS verzameld en gepubliceerd, zowel voor de vier Vlaamse havens als voor het Albertkanaal en het Zeekanaal. Daarbij bleek voor de vier Vlaamse havens een stijging in absolute cijfers (plus 1.350.000 ton) en in procent ten overstaan van de totaal behandelde tonnage (plus 1.76 %).

d) Beurzen/seminaries/missies

Samen met PBV werd deelgenomen aan SITL Parijs (maart 2001). Het aantal bezoekers was niet overrompend, maar de contacten waren zeer doelgericht en de vragen heel concreet.

Er werd deelgenomen aan seminars en exportdagen van Export Vlaanderen (4), de Kamer van Koophandel Kempen (mobiliteit), Infrastructuurwerken Antwerpen en een seminarie over Litouwen (KvKNAW).

e) Havendagen

Als marktprospecteur SSS kregen we de kans deel te nemen aan de missie Turkije van de haven van Brugge-Zeebrugge, perfect aansluitend op de publicatie van onze landenspecial Turkije.

f) Andere organisaties en contacten

De reeds bestaande contacten met ECSA, MIF, Feport... werden onderhouden en verder ontwikkeld. Ook met de waterwegbeheerders en de overheden blijven de contacten onderhouden.

Tijdens de Ronde van Vlaanderen kwam SSS aan bod via informatiepanelen aan boord van de 'Floralia.' Ook hier konden er contacten met verladers worden gelegd.

g) TV spot

Binnen het Promoforum, een eerste initiatief waar de watergebonden sectoren samenwerken, groeide het idee om een TV spot 'Areyouwaterproof' op te zetten, gekoppeld aan een website. Bedoeling was de aandacht van de jeugd te vestigen op de beroepsmogelijkheden in de watergebonden sectoren. SSS en PBV werkten mee aan de inhoud van de TV-spot.

h) CD-Rom 'Waterkracht'

Naar aanleiding van de reorganisatie van het Havencentrum Lillo werd een cd-rom 'Waterkracht' ontwikkeld, in samenwerking met PBV en OPVN. De facetten van shortsea en binnenvaart worden belicht. Na een aankondiging in 'Klasse' stroomde er vanuit 1.300 scholen een aanvraag binnen voor de cd-rom. Ook een 300-tal bibliotheken hebben de cd-rom in het audiovisuele aanbod opgenomen. De cd-rom wordt ook gebruikt naar potentiële klanten toe.

i) Publicaties

In 2002 werden twee landenspecials gerealiseerd, over Noorwegen/Zweden en over Turkije. Er werden bijna zesduizend exemplaren verspreid, vooral bij verladers en hun logistieke organisers. Een duizendtal daarvan vond zijn weg naar het buitenland. Vooral op de Turkije special kwam heel wat reactie, met heel concrete vragen. De specials zijn tweetalig in het Nederlands en Engels.

Vier nieuwsbrieven werden opgesteld, waarin vooral 'Best Practices' werden opgenomen. Bepaalde artikels hieruit werden door de Europese Commissie opgenomen in hun 'Best Practice' lijst. De verspreiding van de Nederlandse editie gebeurt op ongeveer vijfduizend exemplaren, de Engelse versie op ongeveer een duizendtal.

Een eerste reeks leaflets over de mogelijkheden voor SSS op het Zeekanaal en op Inland Terminals zoals Genk, Meerhout/Geel en Willebroek werd opgemaakt (recto/verso, Engels/Nederlands). Deze leaflets worden doelgericht gebruikt.

Alle publicaties werden ook als PDF-file op de website geplaatst en kunnen gedownload worden.

j) Website

De website werd opgestart midden 2001. Eind 2001 werden er 4.846 raadplegingen genoteerd.

In 2002 werd de website 8.533 keer bezocht. We verwezen vrij frequent naar de site voor het downloaden van documenten en van al onze publicaties. Daarnaast werd ook trafiek gegenereerd door het vermelden van links naar verwante sites.

Midden oktober werd de link naar de ESN-databank gelegd. Eind december 2002 hadden al 484 personen daarvan gebruik gemaakt.

k) Waterkrachtmozaïek

In samenwerking met PBV werd gezocht om 'het transport via het water', samen met een aantal andere facetten van 'water', op een originele manier in beeld te brengen. Er werd gekozen voor een getekende versie, waarbij werd samengewerkt met een jonge tekenaar-kunstenaar. Het werd geen 'strip' in de traditionele zin maar een 'mozaïek' van tekeningen die zowel het transport als de andere functies van de waterweg belicht. De Mozaïek wordt gebruikt voor zowel het groot publiek en de scholen, als voor de contacten met de industrie. Daarbij wordt het adressenbestand van PBV en van SSS gebruikt, zodat de lezer met beide modi kennis kan maken. Ook op beurzen e.d. kan de Mozaïek worden gebruikt. Aan het project werd anderhalf jaar gewerkt, waarvan zes maanden intensief in de tweede helft van 2002.

* * * * *

Op het gebied van algemene promotie kunnen we stellen dat SSS geregeld in publicaties opduikt, en meer en meer aandacht en bekendheid krijgt. Rederijen en agenten spelen hierop in en gebruiken de naam 'shortsea' in advertenties. Er zijn ook een aantal leuke effecten, zoals afstempeling van poststukken met 'your shortsea port'.

2. Knelpunten

Ondanks de stijgende cijfers voor SSS-trafieken mag men niet blind blijven voor een aantal knelpunten. Naast de lijst met bottlenecks die door de Focal Points worden opgevolgd (en waar wij een input hebben kunnen geven) blijven er een aantal andere

problemen die de ontwikkeling van SSS hinderen (o.a. op gebied van infrastructuur, arbeid...).

Het promotiebureau heeft inhoudelijk (onder de coördinatie van MIF) meegewerkt aan een workshop (20 november 2001) in Brussel in het kader van het Belgisch Voorzitterschap van de EU. De studie van PWC over de documentenstroom vormde de basis. Na de workshop werd binnen het "Maritime & Industries Forum" (MIF) meegewerkt aan een 10-punten actieplan met aanbevelingen, dat aan de betreffende autoriteiten werd voorgelegd: douane, gevaarlijke goederen, veterinaire en andere certificaten en de commerciële documenten (B/L). Er werden reeds enkele vergaderingen belegd met de EC over de douaneproblematiek. De EC zelf heeft een vademecum opgesteld over SSS- douaneprocedures (vooral de vereenvoudigde procedures) dat aan de scheepsagenten werd toegestuurd voor kritiek, commentaar, praktische voorbeelden... Tussen Antwerpen en Rotterdam werd het project 'papier-arm varen' gestart, belangrijk voor aan- en afvoer van lading voor shortsea diensten in één van beide havens.

Ons pleidooi voor 'Standaard Conditie voor SSS transporten' wordt ook opgevolgd binnen MIF. Concreet is er nu een tweede rederij bezig met het onderzoek om dergelijke condities (zoals Northsea Standard Conditions) toe te passen. Het is om praktische redenen en om de nodige expertise te hebben dat de samenwerking binnen het MIF de meest aangewezen manier van werken is.

* * * * *

3. Het 'veldwerk'

Bij het veldwerk benaderen we zowel de aanbod- als de vraagzijde. Hoewel de cijfers voor SSS stijgen en ook de naambekendheid groeit, worden we toch nog geregeld geconfronteerd met vastgeroeste gewoonten, gebrek aan belangstelling, gebrek aan tijd bij potentiële klanten tot zelfs onwil om een gesprek te hebben. In vergelijking met het jaar daarvoor werd in 2002 het aantal bezoeken opgevoerd (plus 17) maar er

blijft nog een potentieel dat moet benaderd worden. Dit wordt zoals reeds vermeld onze belangrijkste doelstelling in het nieuwe businessplan. Om dit mogelijk te maken zal een inhoudelijke kracht worden aangeworven die niet alleen een deel van de huidige taken van de marktprospector zal overnemen, maar ook bij de voorbereiding en opvolging van de klantendossiers zal ingeschakeld worden. De firma's die ons benaderden geven uit zichzelf weinig of geen feedback: hierin moet in de toekomst meer tijd worden gestoken.

Naast een aantal dossiers dat op algemene infoverstrekking slaat, noteerden we ook

- 98 specifieke transportvragen (vraagzijde)
- 41 dossiers met aanbod van diensten
- 22 vragen van studenten en scholen (exclusief 'areyouwaterproof' dat 42 aanvragen voor info telde).

Samen met PBV werken we ook mee aan **de Werkgroep Marktprospectie met de waterwegbeheerders**. Binnen dit concept zijn er ook contacten met de havens in een beurtroelsysteem. De werkgroep heeft ook aandacht voor de opvolging van VMOS.

Het promotiebureau nam in 2002 deel aan het VMOS-project en het thans lopende PROMOS-project. In beide gevallen wordt een analyse gemaakt van de mogelijkheden van een modal shift van de weg naar de alternatieve modi spoor, binnenvaart en SSS.

De presentaties en aanwezigheden op o.a. exportdagen van Export Vlaanderen zijn ook gelegenheden om met de verladers in contact te komen.

* * * * *

4. Netwerking : European Shortsea Netwerk en internationale contacten

Zoals bekend gaf ons promotiebureau eind 2000 de aanzet tot ESN. Ondertussen is het informeel netwerk reeds gegroeid tot veertien leden: Noorwegen, Zweden,

Finland, Denemarken, Nederland, Duitsland, Polen, Ierland, Frankrijk, Portugal, Spanje, Italië, Griekenland en Vlaanderen. De enige belangrijke speler die nog ontbreekt is het UK.

In de tweede helft van 2002 wachtten diverse promotiebureaus nog op de bevestiging dat hen financiële steun zou toegekend worden voor 2003 en volgende jaren. Het netwerk heeft wel Europese steun (volgens de gebruikelijke 'grant' condities) **gegeven** voor de website en databank.

De website van ESN werd ontwikkeld en biedt achtergrondinformatie over ESN, informatie over de promotiebureaus en andere relevante gegevens).

De databank voor SSS-lijndiensten was een proefproject, dat door ons promotiebureau werd uitgevoerd. Het werd een zeer arbeidsintensief project van februari tot juni 2002, waarbij op de scheepsagenten een beroep werd gedaan voor input. Eind 2002 is naar schatting 75 procent van de diensten ingevoerd in het systeem. Ook hier blijken een aantal scheepsagenten geen tijd te hebben, of weigeren zij gewoon mee te werken... De databank ging midden juni 2002 on line, waarna de kinderziekten werden weggewerkt. Zodra dit was afgewerkt werden de links vanop de websites van de promotiebureaus gelegd (oktober). Het voordeel van dit systeem is dat verladers zelf kunnen nagaan welke de SSS-mogelijkheden zijn. Vanaf oktober werd de link gepromoot via de pers, Export Vlaanderen en onze nieuwsbrieven, naast de demonstraties bij verladers zelf.

Andere contacten waren er met de Europese Commissie, Focal Points, ECSA, MIF, Espo, Feport, ESC...Er waren een aantal contacten met ambassades. We hadden contacten met de h. Sterckx, Europees parlements lid. Ook met INE waren er verscheidene contacten.

Ook nationaal/regionaal wordt de netwerking verder uitgebouwd: ASV, VEA... worden op de hoogte gehouden van onze activiteiten en waar opportuun worden we uitgenodigd om deel te nemen aan de werking (ASV-werkgroep SSS).

* * * * *

Het is duidelijk dat het grootste terrein voor verdere ontginning ligt op het gebied van 'veldwerk.' Door de aanwerving van de inhoudelijke kracht moet de marktprospector meer tijd kunnen besteden aan de benadering van potentiële SSS-gebruikers én aan de opvolging van deze dossiers (samen met de inhoudelijke kracht). Binnen de tijdsbesteding moest ook in 2002 teveel tijd worden besteed aan 'administratieve' taken en vergaderingen. Hoewel reeds teruggeschroefd t.o.v. 2001 bleef er te weinig tijd voor het 'veldwerk'. Het nieuwe businessplan 2003-2005 heeft duidelijke accenten gelegd naar dit 'veldwerk' toe, onder de voorwaarde van de inschakeling van een bijkomende kracht.

In 2003 zal er ook aandacht zijn voor het potentieel dat het wegvervoer nog biedt voor SSS: een roro-conferentie (oktober 2003) en een brochure over roro zijn gepland.

Er wordt verder gewerkt aan de stand in het vernieuwde Havencentrum Lillo.

Zowel de databank SSS-diensten als onze eigen website moeten blijvend geüpdated worden.

De gebruikelijke publicaties (nieuwsbrief, landenspecial) worden voortgezet, terwijl een aantal ideeën nog verder worden uitgewerkt (type containers-special, een geüpdate SSS-brochure...).

* * * * *

Bijlage

Tijdsbesteding			
Activiteit	2002 in mandagen	2002 in %	2001 in %
1. Vergaderingen (staf, werkgroepen, Raad van Bestuur....) incl. voorbereiding en follow-up	50.1 MD	22.4 %	17.4 %
2. Seminaries, beurzen, presentaties Incl. voorbereiding en follow-up	30.8 MD	13.7 %	19.2 %
3. Outside marketing (bezoeken van potentiële SSS-gebruikers en aanbod van diensten)	22.7 MD	10.1 %	8.4 %
4. Inside marketing (aanvragen per tel., fax, e-mail)	32.5 MD	14.6 %	11.6 %
5. Europees netwerk en netwerking (proefproject databank inbegrepen)	33.5 MD	15.0 %	8.1 %
6. Administratie (publicaties, advertenties, lectuur, budgetten, algemene werking...)	53.9 MD	24.2 %	31.5 %
Europees project			3.8 %
	223.5 MD	100	100

Inhoudstafel

• Inleiding.....	1
• 1. Algemene promotie SSS.....	2
a) advertenties.....	2
b) presentaties.....	2
c) statistieken.....	3
d) seminaries/beurzen.....	3
e) havendagen.....	3
f) andere organisaties en contacten.....	3
g) TV spot-Promoforum.....	3
h) Cd-rom Waterkracht.....	3-4
i) Publicaties.....	4
j) Website.....	4
k) Waterkrachtmozaïek.....	4-5
• 2. Knelpunten.....	5
• 3. Veldwerk.....	6
• 4. Netwerking/ESN.....	6-7
• Werking 2003.....	8
• Bijlage tijdsbesteding.....	9
• Inhoud.....	10