



*European ShortSea Network*

---

**Werkingsjaar 2003 Marktprospectie Shortsea Shipping**



---

**Willy De Decker en Bieke D'Exelle – januari 2004**

Promotie Shortsea Shipping Vlaanderen

---

Verbindingsdok Oostkaai 13 b10  
2000 Antwerpen  
Tel. +32(0)3-20 20 520  
Fax. +32(0)3-20 20 524  
E-mail: [shortseashipping@sssbe.com](mailto:shortseashipping@sssbe.com)  
Website: [www.shortsea.be](http://www.shortsea.be)

*Lid van het Europese Shortsea Netwerk*

---



## Inhoudstafel

<b>Inleiding</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Nemen en/of stimuleren van concrete initiatieven in het “veldwerk”</b> .....	<b>5</b>
1.1. <i>De ESN-databank van regelmatige SSS-lijndiensten</i> .....	5
1.2. <i>Deelname aan projecten / testcases</i> .....	5
1.3. <i>Concrete vragen behandelen – input</i> .....	5
1.4. <i>Opvolging van de behandelde dossiers</i> .....	6
1.5. <i>Aanbodzijde</i> .....	6
<b>2. Knelpunten detecteren en acties ondernemen om deze op te lossen</b> .....	<b>7</b>
<b>3. Uitbouw van de Europese dimensie van SSS</b> .....	<b>8</b>
3.1. <i>Europees Shortsea Netwerk</i> .....	8
3.2. <i>Andere netwerkvorming</i> .....	9
<b>4. Promotie en communicatie</b> .....	<b>12</b>
4.1. <i>Eigen uitgaven en publicaties</i> .....	12
4.1.1. <i>Website (opstart midden 2001)</i> .....	12
4.1.2. <i>Leaflet/Brochure</i> .....	12
4.1.3. <i>Landenspecials</i> .....	12
4.1.4. <i>Artikels in NV Binnenvaart</i> .....	13
4.1.5. <i>Nieuwsbrief</i> .....	13
4.2. <i>Algemene promotie en communicatie</i> .....	13
4.2.1. <i>Artikels in andere publicaties</i> .....	13
4.2.2. <i>Advertentie</i> .....	13
4.2.3. <i>‘Waterkrachtmozaïek’</i> .....	13
4.2.4. <i>Adressenbestand</i> .....	14
4.2.5. <i>Deelname aan beurzen, seminars, gegeven presentaties SSS etc.</i> .....	14
4.2.6. <i>Contacten met ambassades en consulaten</i> .....	15
4.3. <i>Communicatie naar gericht doelpubliek</i> .....	15
4.3.1. <i>Scholen en groot publiek</i> .....	15
4.3.2. <i>Groen Imago campagne</i> .....	16
<b>5. Varia</b> .....	<b>17</b>
<b>6. Verdere werking</b> .....	<b>17</b>
<b>Bijlagen</b> .....	<b>18</b>





## Inleiding

---

2003 was het eerste werkingsjaar van het nieuwe businessplan SSS 2003-2005. Dit laatste heeft de accenten van het eerste businessplan verlegd: er zijn vier in plaats van drie pijlers en de prioriteiten werden anders gelegd. Deze veranderingen waren nodig na een eerste periode waarin het promotiebureau zichzelf moest positioneren en het accent vooral op algemene promotie was gelegd. Het Vlaams promotiebureau richtte zich vanaf januari 2003 op volgende items:

1. Het nemen en/of stimuleren van concrete initiatieven, het zogenaamde “veldwerk”.
2. De knelpunten die SSS nog hinderen detecteren en acties ondernemen om deze op te lossen, met de bedoeling de kwaliteit van SSS te doen toenemen en nieuwe SSS diensten mogelijk te maken.
3. Het uitbouwen van de Europese dimensie van SSS, met nadruk op de netwerking.
4. Algemene promotie die blijvend moet gevoerd worden, naar doelgroepen inclusief groot publiek....

Bij het opstellen van het businessplan 2003-2005 werd uitgegaan van het verder uitbouwen van het Promotiebureau. Een aantal bijkomende activiteiten en aandachtspunten werden in het plan opgenomen, met ingang van 1 januari 2003.

Dit had tot gevolg dat tot de aanwerving van een assistent marktprospecteur werd besloten, die zo snel mogelijk na het starten van het nieuwe businessplan zou moeten ingeschakeld worden. De aanwervingsprocedure werd gedaan samen met deze voor twee personeelsleden voor Promotie Binnenvaart Vlaanderen en gebeurde via Jobpunt Vlaanderen. SSS werd betrokken bij de aanwervings- en selectieprocedure. Finaal kon de assistent marktprospecteur op 7 juli haar activiteiten starten, zodat een gedeelte van het eerste jaar van het businessplan nog volledig door de marktprospecteur werd uitgevoerd.

Eind juni was er ook de verhuis naar een andere locatie : de keuze tussen de panden, de voorbereiding van de verhuis en de verhuis zelf namen uiteraard ook een deel van de tijdsbesteding in beslag.

De aansturing van de marktprospectie door het kernteam en de werkgroep blijft dynamisch en laat toe kort op de bal te spelen : het kernteam volgt kort de activiteiten op en laat toe inhoudelijk dieper op de promotieactiviteiten in te gaan. Er waren 5 effectieve vergaderingen en 1 met email rapportering. Door deze werking kunnen ook de vergaderingen van de voltallige werkgroep beter en gestructureerder worden gehouden (4 vergaderingen in 2003). Specifieke onderwerpen werden in sub-werkgroepen besproken: o.a. het eenvormig maken van de SSS-statistieken voor de havens en de kanalen, en de brochure over de ‘modal shift’ i.v.m. het transitverkeer door België.

De naambekendheid van het Vlaams Promotiebureau nam verder toe en de positionering ervan werd meer en meer duidelijk: niet alleen naar verladers en logistieke providers, maar ook naar het groot publiek toe. Deze laatste werd o.a. bereikt via de “Waterkrachtmozaïek”. Een belangrijke evolutie werd genoteerd: een aantal wegtransportbedrijven zocht informatie over roro-mogelijkheden, een gevolg van de groeiende congestie op de wegen én maatregelen als de LKW-Maut.





---

In dit verslag rapporteren we over de activiteiten van het Vlaams Promotiebureau SSS aan de hand van de vier hogervermelde pijlers.





## 1. Nemen en/of stimuleren van concrete initiatieven in het “veldwerk”.

### 1.1. De ESN-databank van regelmatige SSS-lijndiensten

([www.shortsea.info](http://www.shortsea.info) of via de directe link op onze website [www.shortsea.be](http://www.shortsea.be))

Dit ESN project, dat met financiële steun van de Europese Commissie werd opgestart, is in 2003 verder uitgewerkt. Na het proefproject in 2002, dat door het Vlaams Promotiebureau werd uitgevoerd, hebben ondertussen al 10 landen hun gegevens ingevoerd. Tijdens de ESN-vergadering in Brugge (14/10/03) werden de nog resterende taken verdeeld, waaronder de diensten naar landen die nog geen SSS promotiebureau hebben. Het Vlaams promotiebureau kreeg Roemenië als ‘petekind’. De ESN-databank is uitgegroeid tot een sterk marketinginstrument: In 2003 hebben 13211 ‘unieke’ bezoekers de ESN-website waarin de databank geïncorporeerd is, geraadpleegd. Via onze eigen website maakten 2641 de link naar de ESN-website. Het up-to-date houden van de databank is in principe de taak van de scheepsagenten die de input hebben gedaan, doch moet men hen daar op regelmatige tijdstippen aan herinneren en/of zelf kleinere aanpassingen doen.

### 1.2. Deelname aan projecten / testcases

Het Promotiebureau heeft meegewerkt aan een aantal (haalbaarheids)studies voor het opzetten van nieuwe SSS diensten: o.a. naar Polen, Italië en Denemarken. De bijdragen omvatten het bijeenbrengen van statistische gegevens en nuttige contactadressen tot het uitvoeren van een enquête bij 60 grote bedrijven. Hiervoor werd een specifiek enquêteformulier opgesteld dat als basis kan dienen voor toekomstige soortgelijke projecten. Deze projecten lopen nog verder in 2004, waardoor er nog geen testcases zijn uitgevoerd in 2003. Uit de verschillende studies is gebleken dat er een zeker evenwicht tussen import en export moet zijn om een regelmatige shortsea-dienst levensvatbaar te maken.

### 1.3. Concrete vragen behandelen – input

De concrete vragen vanuit de markt worden per email, fax of telefoon ontvangen of vloeien voort uit een rechtstreeks contact. De vragen gaan meestal om inlichtingen naar een afvaartmogelijkheid voor een bepaalde lading. De ESN-database is hierbij al een hulpmiddel, maar is ook voor Vlaanderen nog niet volledig. Daarom worden er ook lijsten bijgehouden met afvaartmogelijkheden, die continu worden geactualiseerd. De vragen naar mogelijkheden voor ‘ad hoc’ –verschepingen, waar geen regelmatige lijndienst (of niet geschikt voor het type cargo) voor bestaat, groeit. Onze databank met de brokers/bevrachters voor de ‘wilde vaart’/chartering is hierbij een goede informatiebron. In 2003 bedroeg het aantal dossiers, gerelateerd naar al deze concrete vragen, 134.





Het was opvallend dat uit de vragen die aan het Promotiebureau gesteld werden, duidelijk bleek dat verladers zich bewuster met logistiek en vooral logistieke kosten bezighouden. Vermoedelijk heeft dit ook te maken met de economische situatie en de concurrentiepositie. Omdat er in de productiekosten meestal niet veel bewegingsruimte meer is, wordt er naar optimaler logistieke- en transportcombinaties gezocht. Maatregelen als de verwachte Duitse LKW Maut (en soortgelijke ideeën in andere landen), congestie op de wegen en te verwachten grote wegenwerken zijn andere drijfveren om de 'supply and transport chain' grondig te evalueren.

Door de opgevoerde promotie wordt ook SSS meer en meer als 'partner' bekeken. Uit de halfjaarlijkse SSS-cijfers (januari – juni 2003) voor de vier Vlaamse havens bleek dat de globale stijgende tendens bevestigd wordt.

#### *1.4. Opvolging van de behandelde dossiers*

De opvolging van dossiers was in de voorgaande jaren onvoldoende door tijdsgebrek. Doordat de assistente marktprospecteur pas in de tweede helft van het jaar kon worden ingeschakeld, kon er pas nadien meer werk gemaakt worden van de opvolging. Van bovenvermelde 134 concrete dossiers werden er 38 meermaals opgevolgd.

#### *1.5. Aanbodzijde*

Omdat het Promotiebureau op een kruispunt van informatiestromen ligt - en dit door zijn neutrale status ook kan uitspelen-, is het belangrijk om ook langs de aanbodzijde de nodige info te vergaren: lijndiensten, haveninfo, nieuwe ontwikkelingen... In 2003 werden hierover 56 dossiers geopend.





## 2. Knelpunten detecteren en acties ondernemen om deze op te lossen.

De zeeriviermogelijkheden op het Albertkanaal en Zeekanaal stagneren volgens de verzamelde statistieken, hoewel er zeker potentieel aan lading aanwezig is. De mogelijkheden worden belicht bij de marktbenadering, maar er zijn een aantal infrastructurele problemen.

De problematiek van de vrije doorvaarthoogte onder de bruggen van het Albertkanaal (haven tot Wijnegem) blijft een aandachtspunt: We ontvingen een schrijven van het Vlaams Gewest, dat de huidige planning een verhoging van de betreffende bruggen voorziet in 2006-2008. De spoorbrug is de 'bottleneck' (ongeveer 6,5 m doorvaarthoogte) voor een optimale en efficiënt-economische uitbating van de zeeriviervaart op het Albertkanaal.

Tot de vermelde periode hebben we deze problematiek op de Europese lijst van 'SSS-bottlenecks' geplaatst. De nieuwe brug voor de TGV heeft al wel een voorziene doorvaarthoogte van 9,1m. Uiteraard geldt de aanpassing van de vrije doorvaarthoogte onder de bruggen ook voor het verdere traject van het Albertkanaal vanaf Wijnegem richting Luik. Voor het Zeekanaal Brussel-Schelde is de passage tussen de brugpijlers nabij Boom ook een item dat gevolgd wordt.

In samenwerking met het Maritime Industries Forum (MIF) werd voortgewerkt aan het 10 punten beleidsprogramma, dat werd opgesteld na de workshop over de documentenstroom in november 2001. Het vademecum van de Europese Commissie over de vereenvoudigde douaneprocedures lokte wat reacties uit, die via het MIF werden doorspeeld aan de EC. De aanpaste versie van het vademecum werd opnieuw verspreid en kan van onze website gedownload worden.

Op 9 september werd een brainstorming gehouden met de Vlaamse Nautische Autoriteit (VNA) in het kader van het overleg met het beleid SSS (2.3 businessplan).

De aanloopkosten van de SSS-schepen in de Vlaamse havens – vaak nog altijd als een 'dure' 'bottleneck' omschreven - zijn een blijvend aandachtspunt (ook voor de reders): de vier Vlaamse havens hebben al een aantal maatregelen (kortingen) voorzien voor de SSS-schepen, terwijl de Vlaamse overheid de voorwaarden voor vrijstelling van loodsplicht verder onderzoekt.

Ter gelegenheid van de Shortsea -conferentie in Brugge (15-16/10/03) hebben we op deze SSS-vriendelijke benadering gewezen in een publicatie van de Antwerpse Lloyd. Wij pleiten uiteraard voor een verdere specifieke 'shortsea policy' om deze transportmodus verder te stimuleren: Er zijn een aantal projecten lopende die hierop willen inspelen (ook estuaire vaart). Voortgaand op de richtsnoeren voor 'State Aid' (eind oktober door de EC gepubliceerd) kunnen hier initiatieven worden gestart die een 'modal shift' teweegbrengen.

Tussen de Focal Points en het Promotiebureau is er overleg in verband met de 'bottleneck exercise', die door de Europese Commissie wordt gestuurd. De laatste overlegvergadering tussen de EC en de Focal Points in dit verband vond op 1 december 2003 plaats in Brussel.





### 3. Uitbouw van de Europese dimensie van SSS

#### 3.1. Europees Shortsea Network

Binnen het netwerk zijn de contacten tussen de leden vrij intensief. Er zijn een aantal bilaterale contacten (bv met Denemarken over de Landenspecial) maar vooral gezamenlijk met alle leden. Er is de maandelijkse virtuele meeting waarbij gebruik wordt gemaakt van Circa, een intranet-communicatienetwerk gebruikt door de Europese Commissie.

In 2003 werd gewerkt rond een aantal thema's : financiering, de databank, de website, het marketingplan, de 'grants' II en III (steun van de EC voor concrete projecten)... Financiering werd belangrijk zodra duidelijk werd dat het voortbestaan van een aantal Promotiebureaus in het gedrang kwam bij gebrek aan financiële middelen (overheid en/of uit privé). De Europese Commissie benadrukte meermalen dat de rol van de Focal Points cruciaal is wat (het gedeelte van) de overheidssteun betreft.

Naast de 'virtual meeting' wordt gestreefd naar twee 'face-to-face meeting' met alle leden: In 2003 werden de eerste in juni in Rome gehouden (bij de start van het Europees voorzitterschap) en de tweede midden oktober in Brugge (ter gelegenheid van de Shortsea-conferentie). De tweede vergadering werd door SPC Vlaanderen voorbereid en georganiseerd.

Eind 2003 waren er volgende leden: Finland, Zweden, Noorwegen, Denemarken, Holland, Duitsland, Frankrijk, Vlaanderen, Ierland, Spanje, Portugal, Italië en Griekenland, waarbij Polen een 'associated member' is. In de loop van 2003 werd ook in het Verenigd Koninkrijk een Promotiebureau opgericht dat waarschijnlijk begin 2004 tot ESN zal toetreden.

Omdat ESN een praktische netwerking wil, krijgen de 'best practices' (de voorbeelden o.a. van hoe SSS geïntegreerd wordt in de transportketting) aandacht: op de ESN-website moeten deze de nodige ruimte krijgen. Er werden een drietal 'best practices' aan ESN bezorgd voor opname op de ESN-website.

Tijdens de 'ESN meeting' in Brugge werd het idee voor een ESN-Jaarboek van SSS naar voor gebracht, waarin de jaarrapporten van de verschillende ESN-leden zouden worden gebundeld en verspreid.

Het marketingplan, waarvan de eerste 'drafts' zijn opgesteld en dat in 2004 rond moet zijn, geeft de doelstellingen, waar ESN zich in de toekomst gaat mee bezighouden, weer. Op de 'ESN meeting' in Brugge werd dit agendapunt uitvoerig besproken en SSS Vlaanderen heeft een aantal opmerkingen geformuleerd op de basistekst die door Ierland is opgesteld.

Op de talloze conferenties en workshops die overal in Europa worden georganiseerd, proberen we telkens een ESN-vertegenwoordiger af te vaardigen: liefst als spreker of met een beperkte ESN-stand of gewoon als deelnemer. Het Vlaams Promotiebureau was als deelnemer en met een kleine ESN-promotiestand aanwezig op de European Shippers Council conferentie in Antwerpen op 12 juni.





Aan de voorbereiding van de Shortsea 2003 conferentie in Brugge (15 en 16 oktober) werkte het Vlaams Promotiebureau inhoudelijk mee: We wilden graag een praktische conferentie met voorbeelden hoe de integratie van SSS in de logistieke keten kan. We hebben in dit verband een aantal gastsprekers voorgesteld. Naast een presentatie rond een dergelijke integratie door het Vlaams Promotiebureau, werd door 6 andere ESN-leden gefocust op het probleem van de statistieken, de LKW Maut en zijn gevolgen, de samenwerking tussen wegvervoer en SSS, de 'motorways of the sea', 'fair pricing' en de praktische werking van een Promotiebureau. Op deze gezamenlijke presentatie werden in de pers zeer goede kritieken ge-uit. Tijdens de Shortsea 2003 conferentie werd ook een tentoonstelling gehouden, waar Promotie Shortsea Shipping Vlaanderen samen met Promotie Binnenvaart Vlaanderen een infostand had.

Op het seminarie 'Motorways of the sea', ingericht door de EC op 24 januari, heeft het Vlaams Promotiebureau de presentatie (het standpunt van ESN over dit onderwerp) verzorgd met een powerpoint presentatie.

Tijdens de tentoonstelling in het Europees Parlement (17-18-19 februari) heeft het Vlaams promotiebureau demonstraties van de ESN-website/databank kunnen doen, in samenwerking met Nederland.

Binnen het netwerk wordt ook informatie uitgewisseld over bvb steunmaatregelen, rapporten, studies... die nuttig kunnen zijn voor de andere leden. Documenten worden op Circa (Intranet) geplaatst door de ESN leden, ook door SSS Vlaanderen (o.a. Landenspecial, presentatie).

Er is jammer genoeg ook een kritische noot: Ondanks het feit dat er algemeen positief op de werking en initiatieven van ESN wordt gereageerd, blijken een aantal Promotiebureaus het financieel moeilijk te hebben. Het is soms moeilijk om een zekere garantie voor toekomstige steun te krijgen, wat een langere termijnplanning – toch essentieel voor SSS – zeer moeilijk maakt. Denemarken heeft zelfs zeer sombere vooruitzichten naar zijn bestaan toe. Samen met de andere ESN-leden heeft SSS Vlaanderen in een brief aan de Europese Commissie toe, hierover zijn bezorgdheid uitgesproken.

### 3.2. *Andere netwerkvorming*

Uit de ESN-werking groeien andere vormen van netwerking. Zo zijn we in contact met de Baltic Ports Organisation gekomen en met een aantal Poolse contacten.

De contacten met de Europese Commissie zijn vrij intensief: o.a. door het Marco Polo-programma, waar ESN een project heeft ingediend onder 'Common learning'. SSS Vlaanderen heeft hierbij input gegeven.

De inhoud van onze publicaties (vooral de nieuwsbrief) wordt door de EC opgenomen in haar lijst 'best practices'.

Met het Maritime Industries Forum (MIF) en de European Community Shipowners Association (ECSA) zijn er contacten rond de verdere opvolging van het 10 punten programma dat werd opgesteld na de Workshop over de documentenstroom van november 2001.





Naar aanleiding van de publicatie door de Europese Commissie van het Vademecum van vereenvoudigde douaneprocedures voor shortsea shipping, werd door het Vlaamse Promotiebureau gepeild naar reacties binnen een aantal doelgroepen. Deze reacties werden via ECSA en MIF aan de EC doorgespeeld. Op basis van alle binnengekomen opmerkingen heeft de EC een updated versie van het vademecum en een overzicht van deze opmerkingen verspreid. Het vademecum kan op onze website [www.shortsea.be](http://www.shortsea.be) geraadpleegd worden.

Met de andere doelgroepen is er regelmatig contact: De havens (ook via kernteam en werkgroep), overheden (Vlaamse Administratie, Provincie, Federaal Ministerie...), Organisatie voor Traffic Managers (OTM)... In december hebben we een 'try-out' SSS - presentatie gedaan voor een zakenclub (A12 Business Club): met een geringe tijdsbesteding kan je een grotere groep verladers en logistieke mensen benaderen. Ondertussen hebben we al twee nieuwe uitnodigingen van soortgelijke verenigingen gekregen.

Export Vlaanderen is voor ons een belangrijke partner: Er zijn regelmatige contacten met de Vlaamse economische vertegenwoordigers (rechtstreeks en op de Exportdagen): In 2003 namen we deel aan de Exportdag Griekenland (7 mei), Noord-Europa (3 juni) en Spanje/Portugal (4 december). Export Vlaanderen levert ook informatie voor onze landenspecials. Tijdens de missie van Export Vlaanderen naar Sint-Petersburg (september) werden enkele van de SSS dia's opgenomen in de presentatie. De Vlaamse Economische vertegenwoordigers ontvangen al onze publicaties en verwijzen geïnteresseerde importeurs en exporteurs naar het Vlaams Promotiebureau.

Vanaf april/mei 2003 werden er meer contacten met de doelgroep wegvervoerders genoteerd, zowel met wegtransportbedrijven ('face to face' en op ondervermelde rondetafel) als met hun federaties (o.a. op de beurs 'Transport en Logistics'). De groeiende congestie op de Europese wegen is hieraan uiteraard niet vreemd, maar ook de te verwachten maatregelen, zoals de LKW Maut in Duitsland, soortgelijke ideeën in andere landen én de Europese richtlijnen voor rij-en rusttijden, zorgen ervoor dat ook de wegvervoerders naar alternatieven (in casu roll on/roll off-mogelijkheden) zoeken. Om de verzuchtingen van beide partijen beter te leren kennen, richtte ons Promotiebureau op 4 juli een ronde tafel gesprek in met een aantal wegtransportbedrijven, een aantal vertegenwoordigers van ro-ro-operators en logistieke mensen. Een initiatief dat zeker moet opgevolgd worden. Het ESN-project onder Marco Polo 'common learning' sluit hierop aan.

Met het oog op de toetreding van 10 nieuwe EU-leden in 2004, is er in het businessplan de nodige aandacht gevraagd voor deze ontwikkeling. Op vraag van Taiex (houdt zich binnen de EC specifiek bezig met de nieuwe lidstaten) hebben we een SSS-presentatie gedaan voor een delegatie van alle 'nieuwkomers' (27 juni). In de delegaties zaten zowel praktijkmensen (havens) als overheden.

Naar aanleiding van de EU-uitbreiding naar Oost-Europa toe, werkt het Vlaams Promotiebureau mee aan het BCE-Netwerk, dat een aantal geïnteresseerden uit overheid, havens en privésector samenbrengt rond een aantal transporthema's en logistieke thema's in de Baltische Staten en Oost-Europa.





---

Een beperkte delegatie (3 personen uit de administratie) uit Estland bezocht het Vlaams Promotiebureau op 8 september: zij kreeg een presentatie over het opstarten en de werking van het Vlaams Promotiebureau.

Netwerking biedt uiteraard een goede kans om een aantal knelpunten 'gezamenlijk' naar voor te brengen. Ondanks een project van onze Franse collega in verband met statistieken (voorgesteld op Shortsea 2003 in Brugge), blijkt het gebrek aan werkbare statistieken een groot knelpunt. Dit punt werd aan de EC gesignaleerd.

De documentenstroom (zie onze workshop in 2001) blijft een probleem. De EC heeft met zijn hogervermeld Vademecum voor vereenvoudigde SSS-douaneprocedures al een stap gezet, maar het blijft een heikel punt.

Europa heeft in 2003 (30 oktober) nieuwe richtsnoeren voor staatssteun ('state aid') gepubliceerd, o.a. met het specifieke doel shortsea te kunnen stimuleren. Deze info werd binnen ESN verspreid en er zal gelobby'ed worden bij de eigen overheden om hiervan gebruik te maken.

De mogelijke synergie met binnenvaart wordt nagestreefd. SSS maakt deel uit van de werkgroep 'Marktprospectie' (samen met Promotie Binnenvaart Vlaanderen en de waterwegbeheerders) en nam deel aan 7 vergaderingen.





## 4. Promotie en communicatie

Hoewel bij het afsluiten van het vorige businessplan eind 2002 de conclusie kon gemaakt worden dat het Vlaams Promotiebureau zich ondertussen heeft gepositioneerd als neutraal adviesbureau, blijft de meer algemene promotie nog sterk nodig. In de pers wordt de naam 'shortsea shipping' veelvuldig vermeld, maar toch blijkt uit contacten met de markt dat vooral bij verladers de naam nog onvoldoende bekend is of dat men nog vragen heeft bij bv het geografische gebied waarbinnen SSS zich afspeelt. Uitzonderlijk wordt SSS nog geassocieerd met 'kleine' schepen langs de kust... Er is duidelijk nog werk aan de SSS winkel.

### 4.1. Eigen uitgaven en publicaties

#### 4.1.1. Website (opstart midden 2001)

De eigen website [www.shortsea.be](http://www.shortsea.be) werd 10231 maal bezocht. De mogelijkheid tot doorklikken naar de databank op de Europese website werd 2641 maal benut.

Evolutie:

2001: 4846 raadplegingen (half jaar)

2002: 8533 raadplegingen / link naar ESN-databank: 751

2003: 10231 raadplegingen / link naar ESN-databank: 2641

Al onze publicaties staan op de website en kunnen gedownload worden.

Ook interessante uitgaven (zoals het Vademecum van de EC) staan als PDF op de site.

Door de aanwerving van de assistent marktprospecteur kon in de tweede helft van 2003 meer werk gemaakt worden van de nieuwsberichtjes, die ook chronologisch interessanter (recentste bovenaan) werden gerangschikt. De aanpassingen in verband met de verhuis werden eveneens doorgevoerd.

#### 4.1.2. Leaflet/Brochure

Door de adreswijziging en de dalende voorraad moet een nieuwe introductie worden gemaakt. Het budget 2003 liet een initiatief in die zin niet toe. Bovendien werd in kernteam en werkgroep overeengekomen om de boodschap op een meer praktische manier te brengen. In 2004 zal een aantal PR-bureaus om ideeën gevraagd worden.

#### 4.1.3. Landenspecials

De landenspecial Griekenland werd in de eerste helft van 2003 verspreid (ongeveer 6000 exemplaren) naar de doelgroepen (vooral verladers) toe. De respons was bevredigend. Opvallend waren een aantal vragen die op import vanuit Griekenland waren gericht en waaruit duidelijk bleek dat er weinig regelmatige lijndiensten hierop inspelen. Met de tweede geplande landenspecial hadden we een praktisch probleem: voor het eerst was er een gemeenschappelijke publicatie gepland met de Deense collega's (een Deens-Engels-Nederlandse versie). Door de onzekerheid in verband met het voortbestaan van het Deens bureau en de onmogelijkheid zich financieel te engageren, is de publicatie van de landenspecial uitgesteld naar 2004.





#### 4.1.4. Artikels in NV Binnenvaart

Er werden o.a. artikels over de cijfers SSS in 2002, over de Waterkrachtmozaïek en over de rondetafelconferentie weg-ro-ro opgenomen. SSS neemt deel aan de regelmatige vergaderingen van de redactieraad. Ook in het Jaarverslag van Promotie Binnenvaart Vlaanderen werd een bijdrage van Shortsea Shipping opgenomen.

#### 4.1.5. Nieuwsbrief

De nieuwsbrief werd 4 maal verspreid in 2003, telkens op 6000 exemplaren. Deze publicatie is ongetwijfeld diegene die de markt het sterkst aanspreekt: Er komt meer en meer reactie op, vooral op de 'best practices'. Het feit dat er telkens een drietal maanden tussen elke publicatie valt, maakt duidelijk dat er werk moet gemaakt worden van een elektronische nieuwsbrief die frequenter (2 wekelijks ?) verschijnt en ook de nieuwtjes uit de nieuwsbrief opneemt. Dit zou in de gedrukte Nieuwsbrief ruimte moeten geven voor meer 'best practices', interviews...

### 4.2. Algemene promotie en communicatie

#### 4.2.1. Artikels in andere publicaties

Er verschenen publi-reportages over SSS in o.a. De Vlaamse Ondernemer, KMO Insider, Made in Belgium... Artikels rond de Waterkrachtmozaïek verschenen in een aantal kranten. Er waren ook reacties op het perscommuniqué over de SSS cijfers 2002. (Zie overzicht als bijlage). 31 redactionele artikels, waarvan een gedeelte in de pers voor doelgroep 1 (verladers), werden uitgelokt.

#### 4.2.2. Advertentie

In 2003 werd gestart met het meer gespreid adverteren. Hoewel ook nog in de specifieke vakpers werd geadverteerd (vooral in de speciale nummers zoals 'Shortsea 2003'), werd dit ook in magazines en tijdschriften voor doelgroep 1 (zie voorgaand item) gedaan. In een aantal specifieke publicaties werd gezamenlijk met Promotie Binnenvaart Vlaanderen geadverteerd ('Waterkracht'-advertentie).

#### 4.2.3. 'Waterkrachtmozaïek'

De tekenstrip die in januari 2003 officieel gelanceerd werd, is een schot in de roos. Het groot publiek apprecieert dit kunstwerk heel erg. Ook de scholen tonen belangstelling: Via het tijdschrift 'Klasse' kregen we aanvragen voor exemplaren. Op de boottochten in de haven van Antwerpen, ingericht door Promotie Binnenvaart Vlaanderen, werden 400 strips aan de deelnemende leerlingen van de scholen uitgedeeld. Op de transportbeurs 'Transport & Logistics' in Antwerpen (23-24-25 september) werden 450 stuks uitgedeeld. De verladers en logistieke organisatoren blijken zeer te vinden voor deze ludieke voorstelling van de mogelijkheden van het transport via het water.

Naast de gedrukte versie heeft ook de tentoonstelling met de originele acrylverfschilderijen succes: Na de start in Merksem werden de tekeningen geëxposeerd in Wommelgem, tijdens de Binnenvaartstuurdag,





tijdens de Opendeurdagen Cenflumarin, in Heusden Zolder en vanaf begin december in het Nationaal Stripmuseum in Brussel...

#### 4.2.4. Adressenbestand

Dit wordt permanent bijgehouden. Bijkomende adressen worden ingebracht door nieuwe contacten met het Promotiebureau, deelnemerslijsten van seminaries en conferenties... Eind 2003 zaten er 5990 adressen in de mailinglijsten (4888 nederlandstalige-1102 engelstalige).

#### 4.2.5. Deelname aan beurzen, seminaries, gegeven presentaties SSS etc.

In 2003 nam het Vlaams Promotiebureau deel aan:

- workshop EC 'Motorways of the Sea' Brussel (presentatie ESN) (24 januari)
- Belgian Boat Show Gent (met tekenstrip) (13 februari)
- Tentoonstelling in Europees Parlement Brussel (presentatie databank ESN) (17-19 februari)
- Hogeschool Antwerpen (25 februari) : SSS presentatie voor studenten expeditie/logistiek
- Seminarie over SSS in Rotterdam (ingericht door SPC Holland) : rondetafelgesprek met verladers (11 maart)
- Seminarie Nieuwe wetgeving – port package in Berchem (deelnemer) (13 maart)
- Binnenvaartstuurdag Promotie Binnenvaart Vlaanderen (14 maart)
- Congres 'De Waterweg' Bornem (NV Zeekanaal) (28 april)
- Debat Koninklijke Belgische Marine Academie over SSS : deelnemer aan panel (30 april)
- Workshop/exportdag Griekenland in Lummen (Export Vlaanderen) (7 mei)
- Seminarie met Dirk Sterckx in Antwerpen (9 mei)
- Witass vergadering in Antwerpen : presentatie SSS (15 mei)
- Apec seminarie met buitenlandse studenten : presentatie SSS (23 mei)
- Exportdagen Noord Europa Grobbendonk : contact met Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (3 juni)
- Deelname conferentie European Shippers Council in Antwerpen met tentoonstellingsstand ESN (12 juni)
- Seminarie Port of Bilbao in Antwerpen (24 juni)
- Workshop nieuwe EU landen (Taix) in Brussel : presentatie SSS (27 juni)
- Workshop/rondetafel gesprek wegtransport – ro-ro : eigen organisatie (4 juli)
- Workshop EFIP (European Federation Inland Ports) over statistische info (8 juli)
- Persconferentie Jaarverslag Promotie Binnenvaart Vlaanderen (30 juli) in Antwerpen : voorstelling SSS met o.a. enkele innovaties
- Delegatie overheid Estland bezocht SSS Vlaanderen (8 september) : voorstelling van opzet en werking van SSS Vlaanderen
- Workshop 'minder hinder' rond werken Ring Antwerpen (11 september)
- Beurs 'Transport and Logistics' in het Bouwcentrum Antwerpen (23-24-25 september) : een gezamenlijke stand met Promotie Binnenvaart Vlaanderen (80 contacten)
- A-Verladers dag (27 september) van Promotie Binnenvaart Vlaanderen
- Workshop South West Finnish Ports in Antwerpen (29 september)





- Shortsea conferentie in Brugge (15-16 oktober)
- Workshop EU-uitbreiding (Baltische Staten) in de Kamer van Koophandel Antwerpen-Waasland (17 oktober)
- Rijksuniversiteit Gent : presentatie over SSS in het kader van de cursus 'Havenbeheer' (22 Oktober)
- Transportseminarie 'Te land, ter zee en in de lucht' in Mechelen (Kamer van Koophandel : presentatie SSS (7 november)
- Karel de Grotehogeschool : presentatie SSS voor studenten Expeditie (3 december)
- Exportdagen Portugal-Spanje : deelname en contact met de economische vertegenwoordigers (4 december)
- Beperkte workshop ingericht voor vertegenwoordigers van het Belgische Leger (Logistiek) over 'chartering en de verantwoordelijkheden' (in samenwerking met vertegenwoordiger van P&I club) (9 december)
- A12 Business Club : presentatie SSS (17 december)

#### 4.2.6. Contacten met ambassades en consulaten

Ambassades en consulaten kregen onze publicaties toegestuurd (landenspecial en nieuwsbrieven). Er vonden geen specifieke contacten in 2003 plaats.

### 4.3. *Communicatie naar gericht doelpubliek*

#### 4.3.1. Scholen en groot publiek

Naast de reeds hogervermelde strip 'Waterkrachtmozaïek', bleven we ook gebruik maken van de CD rom 'Waterkracht'. Deze werd nog regelmatig opgevraagd door scholen. Er werden 500 stuks bijgemaakt voor SSS.

De specifieke actie om de jongeren aan te trekken voor watergebonden beroepen 'Areyouwaterproof' (een gezamenlijk initiatief van baggeraars, visserij, redersvereniging, slepers, binnenvaart, shortsea en AWZ) werd voortgezet in 2003 met het opnieuw uitzenden van de 30 seconden spot op TV, gevolgd door een campagne in de bioscoopzalen. Eind 2003 werden er voor SSS 46 reacties genoteerd. Jammer genoeg kwam er maar een beperkt aantal reacties van jongeren (-18 jaar), het gros zat in de leeftijdsgroep 32-45 jaar. Het Maritiem Promoforum, dat de vermelde deelnemers groepeerde, volgde dit alles op in 4 vergaderingen en evalueerde op 20 november: De acties moeten meer op de doelgroep (12-18 jarigen) worden gericht, deze meer aanspreken en koppelen aan grotere evenementen (Sail, Oostende voor Anker...). Begin 2004 worden hierover concrete afspraken gemaakt.

We hebben contacten met de universiteiten van Gent, Antwerpen en Leuven, waar een aantal onderwerpen voor thesissen rond SSS en binnenvaart werden gesuggereerd. Eind 2003 werd er 1 weerhouden (KUL).





---

Voor de Karel de Grote Hogeschool Antwerpen en de Hogeschool Antwerpen werden specifieke presentaties SSS gegeven aan de studenten expeditie/logistiek.

Tijdens 2003 ontvingen we 17 aanvragen van studenten om informatie voor thesen en eindwerken. Voor 3 deelnemers aan de cursus Havenbeheer (RUG) fungeerde het Promotiebureau als promotor (1) of commissaris (2).

Twee Erasmus-studenten in Lissabon deden een studie over shortsea, waarvoor wij hun een aantal contacten en informatie bezorgden.

#### 4.3.2. Groen Imago campagne

Er werd door SSS een bijdrage geleverd aan het VITO bij de opstart van de studie die zal gebruikt worden door Promotie Binnenvaart Vlaanderen in het kader van de geplande 'Groen Imago'-campagne.





---

## 5. Varia

Het Vlaams SSS Promotiebureau volgt de ontwikkelingen van het VIL (Vlaams Instituut voor de Logistiek'. Ook de problematiek van GMP (Good manufacturing practice) wordt opgevolgd.

Naar aanleiding van de komende wegenwerken rond Antwerpen werd eind oktober gestart met een werkgroep rond de mogelijkheden van SSS om het pure transitverkeer door Vlaanderen naar shortsea-mogelijkheden te 'shiften'. De bedoeling is deze informatie in een brochure te bundelen, waarbij er ook aandacht wordt gegeven aan de SSS-mogelijkheden naar de Vlaamse havens en de hinterland-verbindingen met de binnenvaart. De noordelijke ESN-leden (Noorwegen, Zweden, Finland, Denemarken, Duitsland en Nederland) en de zuidelijke collega's (Frankrijk, Spanje en Portugal) stelden lijsten met shortsea-mogelijkheden op. De brochure moet in het eerste kwartaal 2004 klaar zijn.

## 6. Verdere werking

In 2004 zullen een aantal projecten voortgezet worden: Vervolg op de vermelde haalbaarheidsstudies, de brochure rond de wegenwerken, ... Er zal een nieuwe introductie van SSS en het Vlaams Promotiebureau uitgedokterd worden.

Door de beschikbaarheid van de assistent marktprospecteur gedurende het volledige werkjaar, kan het aantal bezoeken aan de marktspelers door de marktprospecteur worden opgevoerd. Ook de opvolging van de dossiers zal intensiever kunnen gebeuren. Speciale targets worden het opdrijven van het aantal raadplegingen van onze website, een elektronische nieuwsbrief opstarten en het inspelen op de toetreding van nieuwe EU leden.





## Bijlagen

### A. Cijfers shortsea-trafieken in 2002

Begin 2003 werden de cijfers voor shortsea in de vier Vlaamse havens en op het Albertkanaal en het Zeekanaal Brussel-Schelde verzameld.

Haven	SSS 1999	SSS 2000	SSS 2001	SSS 2002	Totale tonnage behandeld in 2002	% SSS van totale tonnage
Antwerpen	49.487.501	57.343.672	57.642.997	55.894.987	131.628.816	42,5
Brugge-Zeebrugge	23.468.639	24.428.817	25.513.290	26.330.376	32.935.001	79,9
Gent	9.127.900	9.107.175	8.851.520	9.359.794	23.980.391	39,0
Oostende	3.108.127	4.307.026	4.796.050	6.217.805	6.238.731	99,7
<b>Totaal</b>	<b>85.192.167</b>	<b>95.186.690</b>	<b>96.803.857</b>	<b>97.802.962</b>	<b>194.782.939</b>	<b>50,2</b>

Zeerivier	SSS 1999	SSS 2000	SSS 2001	SSS 2002	Totaal in 2002	
Albertkanaal	746.421	772.410	591.610	591.449	430 <i>vessels</i>	
Zeekanaal	-	967.668	919.792	921.809	329 <i>vessels</i>	





Een tussentijdse tabel voor het eerste halfjaar 2003 werd ook verspreid.

	2001			2002			2003		
Haven	TTL Tonnage	SSS Tonnage	%	TTL Tonnage	SSS Tonnage	%	TTL Tonnage	SSS Tonnage	%
Antwerpen	65.596.000	29.717.000	45	64.073.070	27.993.329	43,7	70.570.000	30.786.498	43,6
Gent	11.777.036	4.371.065	37,1	11.455.025	4.456.977	38,9	11.720.000	5.306.553	45,3
Oostende	2.425.102	2.402.649	99	2.948.256	2.934.228	99,5	3.663.438	3.648.272	99,5
Brugge-Zeebrugge	16.431.689	11.671.776	71	16.480.366	13.174.785	79,9	-	11.991.000 (est.)	-
<b>Totaal</b>	<b>96.229.827</b>	<b>48.162.490</b>	<b>50</b>	<b>94.956.717</b>	<b>48.559.319</b>	<b>51,2</b>	-	<b>51.732.323</b>	-

Zeerivier	SSS Tonnage	Aantal schepen	SSS Tonnage	Aantal schepen	SSS Tonnage
Albertkanaal	304.963	233 schepen	319.339	218 schepen	307.543
Zeekanaal	523.598	327 schepen	469.904	164 schepen	437.480

