



Jaarverslag 2005-2006

Promotie Shortsea Shipping Vlaanderen

Inleiding

Om praktische redenen werd in de loop van het derde werkingsjaar van het 2^{de} businessplan SSS 2003-2005 besloten om het plan met één jaar te verlengen tot eind 2006. Er werd gewerkt op basis van de vier pijlers :

1. Het nemen en/of stimuleren van concrete initiatieven
2. De knelpunten van shortsea shipping (SSS) detecteren en acties ondernemen om deze op te lossen
3. Het uitbouwen van de Europese dimensie van SSS en de netwerking
4. De algemene promotie van SSS

De aansturing van de marktprospectie-cel gebeurde door de werkgroep SSS : zowel in 2005 als 2006 vergaderde de werkgroep vier maal. Wanneer er snel op de bal moest gespeeld worden, werd het kernteam geraadpleegd, meestal via e-mail/fax. Binnen de werkgroep bereidde een sub-werkgroep de organisatie van het shortsea forum 2006 voor.

De activiteiten door het promotiebureau ontplooid, sloegen op de vier vermelde pijlers maar enkele acties sprongen er toch uit :

Blijvende aandacht voor een aantal knelpunten voor sss : flexibele arbeid in de havens, aanloopkosten en havenkosten. Hierover werd in oktober 2006 een shortsea forum georganiseerd.

Aandacht voor knelpunten voor de zee-riviervaart via een onderzoek, resulterend in een actie naar de douane toe (2005).

Zowel in 2005 als 2006 werd een informatiemiddag georganiseerd met de leden van het Transport Committee van het Europese Parlement

De organisatie van een workshop met het promotiebureau Turkije in Istanbul, gericht op het wegtransport en de logistieke sector (april 2006).

Aandacht voor nieuwe EU-lidstaten

De informatie naar de doelgroepen toe werd zo praktisch mogelijk voorgesteld door gebruik van 'best practices' in de nieuwsbrieven en op de website.

De elektronische nieuwsbrief werd vanaf september 2006 via een professioneel kanaal gestuurd en groeide sterk.

Bij de rapportering volgen we de vier pijlers en hun items vermeld in het businessplan.

1. *het nemen en/of stimuleren van concrete initiatieven (het 'veldwerk')*

a. Concrete vragen en opvolging dossiers

De concrete vragen uit de markt i.v.m. lading via e-mail, fax, telefoon of tijdens bezoeken blijven in aantal ongeveer gelijk (2004 : 120, 2005 : 125, 2006 : 128). Meestal gaat het over concrete informatie als bvb afvaartmogelijkheden.

Onze eigen databank met de lijndiensten wordt regelmatig geactualiseerd : meer en meer agenten en reders houden ons op de hoogte van veranderingen. Deze contacten zijn ook nuttig om praktijkvoorbeelden te zoeken die we als "best practices" gebruiken in e-news, nieuwsbrief en op de website (zowel sss als ESN-website). Het doel van de databank voor lijndiensten blijft dit zo compleet mogelijk te hebben, wat voor de scheepsagenten van belang is. Toch blijven we bij een beperkt aantal van hen problemen ontmoeten om aan de juiste informatie te geraken.

Naast de vragen rond goederen en lading zijn er de klassieke vragen van studenten en scholen om thesisonderwerpen en sss-informatie, vragen om een lijst met bevrachters voor ad hoc verschepingen, statistieken, vragen rond emissies, nieuwe schepen, classificaties van schepen, bepaalde regelgeving, technische gegevens over containers, steunprogramma's van de EC...

De vragen om meer "algemene" documentatie pakketten zijn sterk gedaald, met uitzondering van scholen

Bedrijven worden eerst langs de telefoon benaderd om naar hun import- en/of exportstromen te peilen, de interessante worden bezocht. Uit deze contacten komen ook vragen naar bvb afvaartmogelijkheden.

De dossiers worden opgevolgd, ook met het oog op eventuele "best practices"

2. *Knelpunten van van shortsea shipping (SSS) detecteren en acties ondernemen om deze op te lossen.*

Het aantal knelpunten in de Europese 'bottleneck' lijst werd aanzienlijk gereduceerd : samen met het Vlaamse Gewest werd worden de knelpunten voor Vlaanderen regelmatig opgevolgd. Er is ook regelmatig overleg over het Vlaamse SSS-beleid in het algemeen. Het Europees Shortsea Forum diende in 2005 een voorstel in bij de Europese Commissie waarbij het aantal knelpunten tot de essentie werd teruggebracht.

Ook binnen het Maritime Industries Forum (MIF) werd meegewerkt aan een update van de 'bottleneck'-oefening en wordt blijvend aandacht geschonken aan de problematiek van de documentenstroom.

De aanloopkosten naar de havens voor de coasters werden verder bekeken : DAB Loodswezen wil in de loodstarieven de kosten voor de sss coasters reduceren. Dit werd verduidelijkt op o.a. het Shortsea Forum van oktober 2006.

Maatregelen die de Vlaamse havens nemen om de havenkosten van coasters te reduceren, worden beklemtoond tijdens presentaties en in persartikels.

De zeerivier-trafiek op het Albertkanaal en het Zeekanaal toonde een achteruitgang gedurende een aantal jaren. In het laatste kwartaal 2004 werd gestart met een onderzoek naar de mogelijke oorzaken van de terugval. De studie werd afgewerkt in 2005. Waterwegen en Zeekanaal had ondertussen zijn tarieven eenvoudiger en transparanter gemaakt.

Door het aantrekken van een aantal nieuwe trafieken herstelde de zee-riviertrafiek op het Zeekanaal zich reeds in 2005. In 2006 ging het verder in opwaartse richting, ook voor het Albertkanaal.

Uit het onderzoek bleek een ongenoegen over de verplichte douane stop van coasters op kaai 105 in de haven van Antwerpen bij hun doortocht naar het Albertkanaal. In juni 2005 nam het promotiebureau het initiatief om hierover een brief aan de douane in Antwerpen te schrijven. Ondanks regelmatige opvolging heeft men bij de douane in Antwerpen eind 2006 nog geen tijd gevonden om het probleem te onderzoeken (in feite gaat het om nazicht van de provisie van de bemanning en niet over de lading).

De situatie van de vrije doorvaarthoogte onder de bruggen van het Albertkanaal wordt ook opgevolgd.



3. *Uitbouw van de Europese dimensie van SSS*

a. Europees Shortsea Netwerk

Het netwerk is in 2005-2006 verder gegroeid en telt officieel 18 leden, terwijl er al 21 promotiebureaus zijn opgericht. Ondanks het feit dat de Europese Commissie bij de 'focal points' blijft aandringen om de nodige financiën in elk land los te weken, werd het netwerk weer geconfronteerd met promotiebureau's in financiële problemen.

Ondanks deze tegenslagen was ESN in 2005 en 2006 heel actief. Er werden een aantal bilaterale workshops georganiseerd : in april 2006 organiseerden Turkije en Vlaanderen een workshop die de synergie tussen weg, logistiek en shortsea belichtte.

Een ESN-applicatie onder Marco Polo I voor een 'common learning' actie werd in 2006 weerhouden : Noorwegen is trekker van het XML project. Omwille van het arbeidsintensieve werk werd in onze sss-werkgroep besloten niet als deelnemer in het project te stappen. Het promotiebureau heeft wel logistieke medewerking verleend : uit de door ons geconsulteerde mogelijke Vlaamse partijen werd Seagha als partner voorgesteld en die werd ook opgenomen.

Zes promotiebureau's (Finland, Zweden, Nederland, Polen, Vlaanderen en Italië) sloten in 2004 een onderlinge overeenkomst af om nieuwe bureau's te helpen opstarten. Ondertussen werd door Vlaanderen in 2005 en 2006 meegewerkt aan de opstart en/of verdere ontwikkeling van de promotiebureaus in Cyprus, Malta en Bulgarije. In 2006, in het kader van deze opdracht en van de samenwerkingsakkoorden van het Vlaams Gewest met de drie Baltische Staten (Estland, Letland en Litouwen) nam het promotiebureau deel aan een logistieke missie van Flanders Investment and Trade naar deze drie landen. Eén van de doelen was contacten leggen met mogelijke partijen die interesse hadden voor het opstarten van een lokaal promotiebureau. In Estland en Letland werden verkennende gesprekken gevoerd, in Litouwen werd gesproken met het reeds bestaande bureau, dat echter door gebrek aan mankracht te weinig activiteiten kan ontplooiën. Nochtans staat het belang van promotiebureaus in elk van de drie landen buiten kijf omwille van de sterke economische groei (lid van de EU) en de problemen die het wegtransport er heeft (tekort aan chauffeurs en wielen, stijgende lonen...)

In 2005 en 2006 werd door ESN telkens een jaarverslag over het voorgaande jaar opgesteld en verspreid, met de nodige weerklank in de (Europese) pers.

Het promotiebureau heeft in 2005 en 2006 gebruik gemaakt van de ESN website om nieuws en best practices van Vlaanderen te verspreiden.

Na een uitgestelde vergadering door agendaproblemen met de Europese Parlementsleden van de Transportcommissie in 2004, lukte het ESN om zowel in 2005 als 2006 een middagsessie met hen te realiseren. De mogelijkheden van Shortsea en de werking van ESN werden voorgesteld, waarbij van "best practices" gebruik werd gemaakt. In de toekomst is het de bedoeling om een lijst met aandachtspunten voor de parlementsleden op te stellen. Vlaanderen en Nederland namen de organisatie en presentatie voor hun rekening.

ESN wordt door de Europese Commissie als de partner beschouwd die de promotie voor SSS voor hen uitvoert. Ieder jaar zijn er formele bijeenkomsten met de focal points, ESN en de Europese Commissie. Op vraag van Vlaanderen is was er in 2006 ook een vertegenwoordiger van DG Taxud aanwezig, omwille van de knelpunten die er op douanegebied voor SSS blijven bestaan.

b. Andere netwerkvorming

De contacten met de Europese Commissie enerzijds en met organisaties als ECSA (European Community Shipowners Association), ESPO (European Sea Ports Organisation),... blijven intensief.

Er zijn regelmatige contacten met de Belgische Redersvereniging (BRV), de Antwerpse Scheepvaartvereniging (ASV), de expediteurs (VEA), de goederenbehandelaars (KVBG), Alfaport, Apzi...

Binnen MIF (Maritime Industries Forum) werkt het Promotiebureau mee aan de verdere ontwikkeling van SSS.

De reeds bestaande contacten met de havens, overheden, ... worden onderhouden, via de werkgroep SSS en daarbuiten.

Flanders Investment and Trade (FIT) blijft een belangrijke partner. Zo werd met de vertegenwoordiger in Istanbul de hogervermelde workshop met het wegtransport en de logistieke sector opgezet in april 2006. FIT wordt ook geconsulteerd voor statistieken en achtergrond informatie voor de landenspecials.

In 2005 en 2006 werden de contacten met de wegtransportbedrijven voortgezet op individuele basis.

Het Vlaams Instituut voor Logistiek (VIL) nam eind 2004 het initiatief om een modulaire powerpoint presentatie samen te stellen die op missies (van Flanders Investment and Trade (FIT)) kan gebruikt worden. Bedoeling was de actoren, belangrijk voor Vlaanderen als distributieland, voor te stellen aan de hand van een tweetal slides per actor. De presentatie werd in 2005 en 2006 veelvuldig gebruikt. Ook wij deden een beroep op het VIL en de presentatie voor de workshop in Istanbul. Er werd ook een 6 minuten durende film over Vlaanderen gemaakt, waarin shortsea aan bod komt als element van het intermodaal transport. Het promotiebureau nam ook deel aan het VIL project over intermodaliteit. In 2005 werden aan beide projecten tien vergaderingen besteed, in 2006 negen.

Samen met Promotie Binnenvaart Vlaanderen maakt het Promotiebureau deel uit van de werkgroep Marktprospectie (5 vergaderingen in 2005 en eveneens 5 in 2006).





4. De promotie en communicatie van SSS.

Het pure promoten van SSS, in de betekenis van het uitleggen wat SSS inhoudt, komt minder en minder aan bod. De markt wordt benaderd met "best practices" : zowel 'cases' met lading als informatie over nieuwe diensten, nieuwe schepen en scheeps capaciteit ..

c. Eigen uitgaven en publicaties

1. Eigen website www.shortsea.be

De eigen website (18.796 maal bezocht in 2004) werd in 2005 nog meer geraadpleegd (24653 maal). Dit cijfer bleef ongeveer stabiel in 2006 (23864). Enkele kleinere aanpassingen aan de website werden uitgevoerd. De nieuwssectie werd regelmatig vernieuwd en relevante documenten en publicaties op de site geplaatst.

2. Leaflet/Brochure SSS

In 2004 werd besloten de verouderde en belerende SSS-introductiebrochure voorlopig niet te vervangen. In 2005 en 2006 werd voor de evenementen telkens een specifiek documentatiepakket samengesteld.

3. Landenspecials

In 2005 werden het Verenigd Koninkrijk en Ierland belicht, om praktische redenen in 1 special gebundeld.

Polen was het onderwerp voor 2006 : het verzamelen van de gegevens liep vertraging op, waardoor de special begin 2007 zal verschijnen. Tegelijk werd ook gewerkt aan een update uitgaven voor Finland (verschijnt ook begin 2007)

De specials worden op ongeveer 6.000 exemplaren verspreid. Flanders Investment and Trade leverde een belangrijke input voor teksten en cijfers. De specials worden in een simultaan Nederlandse/Engelse versie opgesteld.

4. Binnenvaart-magazine

In dit magazine werden een aantal redactionele artikels opgenomen o.a. over de cijfers SSS, goederenstromen van verladers, de ontmoeting met de Europarlementsleden... Ook in de jaarverslagen van PBV verschijnt een bijdrage over SSS.

5. Nieuwsbrief

De nieuwsbrief blijft onze belangrijkste publicatie voor de marktspelers. Omwille van de impact ervan, worden zoveel mogelijk praktijkvoorbeelden opgenomen. Ook de informatie over nieuwe diensten blijkt aan te spreken. Deze nieuwsbrief verschijnt 4 maal per jaar met een aparte Nederlandse (4750ex) en een Engelse (1000ex) versie. Uit navraag blijkt dat deze binnen de bedrijven circuleert op de werkvloer en dus een nog groter bereik heeft.

6. Elektronische nieuwsbrief

In 2004 werd een eerste maal gestart met een elektronische nieuwsbrief waarin een aantal nieuwtjes wordt vermeld, met verwijzing naar de website voor de volledige informatie. De nieuwsbrief was een Nederlands-Engelse versie en werd op het einde van de maand rondgestuurd. Eind 2004 waren er 126 emailadressen die de elektronische nieuwsbrief ontvingen. In 2005 werd dit voortgezet. Er waren echter een aantal praktische problemen : lay out werd soms als "spam" geblokkeerd, onze server werd belast, er konden geen foto's worden meegeesturd, men kon maar een beperkt aantal adressen tegelijk sturen...

Na enkele maanden onderbreking werd met behulp van een professioneel "tool" opnieuw gestart in september 2006 : er werden zeer goede kritieken ontvangen en het aantal lezers liep eind 2006 al op tot 1500.



b. Promotie en communicatie

1. Artikels in andere publicaties

De pogingen om zoveel mogelijke gratis publi-reportages en redactionele artikels uit te lokken werden onverminderd voortgezet. O.a. over de cijfers 2004 en 2005, het shortsea forum van oktober 2006... kregen we respons in de vakpers. We stuurden persmededelingen en schreven zelf de publi-reportage in Export Services... Er werd meegewerkt aan het Shortsea Journaal van de Lloyd, artikels in Transport Echo... De perslijst wordt in samenwerking met PBV regelmatig aangepast.

2. Advertenties

Door gebruik te maken van een 1/3 A4 advertentie, waarbij de inhoud qua trafiekcijfers jaarlijks wordt aangepast, konden met het beschikbare budget de advertenties meer verdeeld worden, waardoor meer doelgroepen werden bereikt. Waar mogelijk wordt de impact nagegaan.

Ter gelegenheid van de "Week van de Haven van Antwerpen" werd een interview met de marktprospecteur gedurende 1 dag enkele malen uitgezonden op Radio Antwerpen (groep Gazet van Antwerpen) (2006).

3. Waterkrachtmozaïek

De tekenstrip wordt nog steeds gebruikt als een instrument naar zowel marktspelers toe als naar het groot publiek, scholen...

4. Adressenbestand

Dit adressenbestand werd continue up to date gehouden en nieuwe contacten worden ingevoerd. Na een grondige bevraging en 'opkuis' telt het bestand eind 2006 nu 4750 Nederlandstalige en 1000 Engelstalige bestemmingen.

5. Beurzen, seminaries, workshops, missies, presentaties...

Workshops en seminaries zijn uitstekende gelegenheden om contacten te leggen, aan netwerking te doen en de boodschap rond SSS te verspreiden. In 2005 werd aan 12 degelijke manifestaties deelgenomen, in 2006 aan 9.

Beursdeelnames met een al of niet gemeenschappelijke stand waren er in Bilbao, Venlo en Antwerpen (Transport & Logistiek) in 2005. In 2006 werd een stand bemand op de Roro conferentie/beurs in Gent en één gedeeld in Istanbul (Caspian & Black Sea Exhibition/Conference).

Specifieke missies als vertegenwoordiger van ESN waren er naar Cyprus en Bulgarije (2005).

Er werd deelgenomen aan de missie naar de Baltische Staten, georganiseerd door Flanders Investment and Trade in 2006, waarbij één van de doelen was om na te gaan of er mogelijkheden waren om een lokaal promotiebureau sss op te starten (Estland-Letland) of opnieuw te stimuleren (Litouwen). Deze missie kaderde ook in de samenwerkingsakkoorden van Vlaanderen met de drie Baltische Staten.

Met de haven van Zeebrugge werden Goteborg in 2005 en Cork (Ierland) in 2006 bezocht.

In 2006 werd door het promotiebureau het "Shortsea Forum 2006" georganiseerd met 102 deelnemers met als doel te peilen of een shortsea terminal in de haven(s) mogelijk was en welke de voorwaarden, toegevoegde waarde... ervan zouden zijn. De organisatie kende de nodige weerslag in de pers (geschreven en VRT radio) en lokte ook een reactie uit van een lid van het Vlaams Parlement.

Er werden ook nog SSS presentaties voor Apec (2005), Voka Zeebrugge (2006), inhuldiging nieuw schip (2006)... en bij bedrijven, bedrijvenverenigingen en businessclubs.

Globaal werden voor alle vermelde initiatieven samen 13 sss-presentaties gegeven in 2005 en 18 in 2006.



6. Contacten met ambassades en consulaten

Onze publicaties worden naar alle ambassades en consulaten van kustlanden gestuurd.

7. Scholen en groot publiek

De strip 'Waterkrachtmozaïek' werd verder verdeeld naar scholen en groot publiek toe, ook op beurzen als 'Belgian Boat'. De Cdrom 'Waterkracht' werd ook regelmatig gebruikt.

SSS neemt samen met PBV deel aan het "Are You Waterproof" project.

Voor de jeugd werd op de website een "Jongerenhoekje" ontwikkeld.

Contacten worden onderhouden met de Universiteiten van Leuven, Gent en Antwerpen en met de Hogeschool Gent, Hogeschool Antwerpen en de Karel de Grote Hogeschool : presentaties SSS worden gegeven (3 in 2005, 5 in 2006), studenten werken SSS gerelateerde onderwerpen uit...

Zowel in 2005 als 2006 vroegen een 15-tal studenten informatie over SSS op voor een (eind)werk of thesis. Het Promotiebureau was promotor of commissaris voor een eindwerk van een deelnemer aan de cursus Havenbeheer in Gent.

8. Havencentrum Lillo

Er is regelmatig overleg met het Havencentrum en de gegevens op de stand (trafiekcijfers) worden aangepast. We hebben het havencentrum in contact gebracht met de initiatiefnemers van het 2 E 3 S project in Barcelona, wat in 2007 hopelijk zal resulteren in een wederzijds bezoek en een samenwerkingsakkoord.

c. Varia

Het Promotiebureau onderhoudt contacten met het Vlaams Instituut voor Logistiek via twee werkgroepen (Intermodaal vervoer, Vlaanderen Distributieland). In het project 'Vlaanderen Distributieland' wordt sss belicht in een powerpoint presentatie (jaarlijks aanpasbaar met nieuwe gegevens) en in een 6 minuten durend promotiefilmpje. De samenwerking met het V.I.L. was er ook tijdens de workshop in april 2006 in Istanbul, waar het VIL ook een presentatie gaf van "Vlaanderen distributieland"

In 2006 werden opnamen gemaakt voor een DVD die ter gelegenheid van 15jaar Promotie Binnenvaart Vlaanderen 2007 zal verschijnen. In het scenario werd de nodige aandacht besteed aan SSS.

d. Toekomst

In 2007 wordt het nieuwe businessplan voor SSS opgesteld, waarin 2008 een belangrijk jaar wordt omdat het promotiebureau dan 10 jaar bestaat.

e. Profilering

Het promotiebureau heeft sinds zijn oprichting zich consequent als een neutraal, niet commercieel tussenpersoon geprofileerd. Deze positie maakt het mogelijk om bepaalde knelpunten voor sss blijvend onder de aandacht te brengen. Zo werd sinds 2000 geregeld in presentaties gewezen op het probleem van de niet flexibele havenarbeid voor sss in de haven, een standpunt waar de nodige kritiek op kwam. Enkele jaren later wordt de problematiek bespreekbaar en ook in vakbondskringen sluit men niet meer de ogen. Op het eigen georganiseerde Shortsea Forum (oktober 2006) en op andere workshops roepen de partijen op tot gesprekken omdat men merkt dat het ogenblik tot actie gekomen is. Zoniet dreigt men trafieken te verliezen.

De havens zijn ongetwijfeld de hoofdrolspelers in SSS. Ze zijn echter niet alleen de poort van/naar Vlaanderen (en bij uitbreiding België), maar ook naar aantal landen in Europa. Het promotiebureau pleit er dan ook voor om een tweede dimensie – een shortsea dimensie – te geven aan het begrip hinterland. Teveel wordt dit hinterland



gelimiteerd tot Noord-Frankrijk, het Ruhrgebied en Zwitserland. Van en naar de 4 Vlaamse havens wordt een heel gebied in Europa bediend met SSS zodat het hinterland een ruime betekenis heeft. Zo pleiten we 'boven' het "extended gateways" concept van het VIL ook voor een Europese sss-dimensie.



Promotie Shortsea Shipping Vlaanderen

Verbindingsdok Oostkaai 13 B10, B 2000 Antwerpen
Tel : + 32 3 20 20 520, Fax : + 32 3 20 20 524, E-mail : shortsea@shortsea.be