

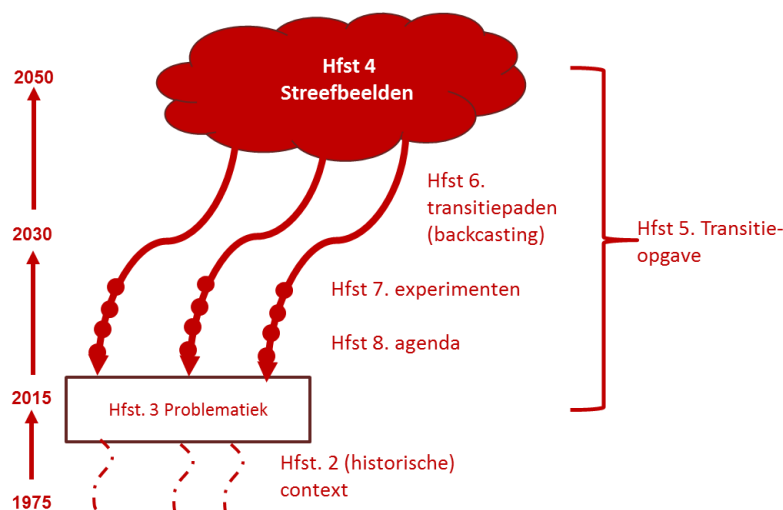
Concept visie 'Vervoer over water'

1. Inleiding	1
2. De (onvervulde) belofte van vervoer over water	2
3. Problematiek vervoer over water	2
4. Streefbeelden	4
5. Transitie-opgave.....	5
6. Transitiepaden.....	6
8. Regionale transitie-agenda	11

1. Inleiding

Dit document is het resultaat drie 'arena sessies' die we hierover op 27 november 2015, 10 december 2015 en 3 februari 2016 hebben gehouden (zie bijlage voor deelnemers) en geeft een transitieperspectief op vervoer over water: een wenkend vergezicht voor de grote opgave waar vervoer over staat, maar ook paden (en eerste acties) daarnaartoe vanuit het heden (zie figuur). In aanloop naar, en tussen, de sessies heeft DRIFT zelf onderzoek gedaan.

We willen in dit document voorbij de huidige korte en middellange termijn discussies over bijvoorbeeld de naweeën van de crisis, de financiële problemen, technische optimalisatie of overcapaciteit kijken. Zonder iets af te doen aan de urgentie om hier oplossingen voor te vinden, zullen we in dit document laten zien dat er grote opgaven (en potentie) voor vervoer over water zijn op de lange termijn en dat we nu moeten beginnen ons op die toekomst voor te bereiden. Dit document richt zich primair over het vervoer van goederen over water, maar in de sessies bleek dat er ook sterke kansen voor combinaties met andere functies over water, zoals personenvervoer, recreatie, waterkwaliteit en veiligheid zijn.



2. De (onvervulde) belofte van vervoer over water

Historisch gezien was, zeker in het westen van Nederland, watervervoer de dominante vervoersvorm voor al het vervoer. Met de opkomst van de vrachtwagen nam dat aandeel langzaam af en werd de binnenvaart tot haar huidige kernmarkt teruggedreven: grote volumes van bulkgoederen over relatief lange afstanden transporteren. Vervoer over water leek daarmee gedoemd om weliswaar een fors aandeel van de 'tonkilometers' voor haar rekening te nemen, maar in het gehele vervoersaanbod een bescheiden rol te spelen.

Daarna werd watervervoer herontdekt als ecologisch, maar ook economische en sociale belofte: we realiseerden ons steeds meer dat wegmobiliteit sterke keerzijden had in de vorm van milieuschade, gezondheidsschade, overlast, landschapsschade en verkeersslachtoffers. Bovendien werd wegcongestie een serieus economisch probleem. Vervoer over water bood een goedkoop, schoon, veilig en minder congestiegevoelig alternatief hiervoor en daarmee bood de binnenvaart zichzelf ook een sociaaleconomische toekomst. Dit betekende ook dat vervoer over water segmenten van goederenvervoer terug zou moeten winnen.

Voor het groeiende containervervoer zijn er zeker successen geboekt en uitgedrukt in ton/km heeft de binnenvaart in 10 jaar tijd haar marktaandeel uitgebreid van 40% naar 50% (KIM 2014). Bovendien zien we de afgelopen jaren individuen en bedrijven op kleine schaal experimenteren (binnenstedelijke logistiek, distributievaart, kleinschalige containervaart, etc.) en nieuwe organisatievormen (zoals corporaties) zoeken. Echter, veel markten blijven buiten bereik voor watervervoer, waaronder vrijwel de gehele distributiemarkt en het verschil in duurzaamheid tussen wegvervoer en watervervoer daalt, doordat de watervervoer maar langzaam schoner wordt en het wegtransport in hoog tempo.

De blijvende potentie

De potentie van vervoer over water lijkt echter niet verdwenen. Vervoer over water kan veel maatschappelijke functies vervullen. Er is een blijvende maatschappelijke vraag waarin vervoer over water een rol kan spelen. Die maatschappelijke behoefte wordt zeker niet minder, zie bijvoorbeeld de toegenomen aandacht voor luchtkwaliteit en zorgen over de weer toenemende congestie. Maar ook de potentie voor individuele verladers is groot: voor veel verladers zou vervoer over water bij hun groene ambities passen en hoeft vervoer over water niet duurder te zijn. Dit document probeert te ontrafelen waarom het zo lastig is die potentie te benutten, ondanks de gedrevenheid en hart voor vervoer over water bij veel watervervoerders, ondanks de (latente) maatschappelijke en politieke steun voor watervervoer en ondanks de interessante proposities die vervoer over water bedrijven kan bieden.

3. Problematiek vervoer over water

Hoewel verschillend per deelmarkt en onderneming, wordt vervoer over water vaak gekenmerkt door vele kleine bedrijven die zich specifiek richten op één vervoerssoort (of één schip). Op sectorniveau was er een gefragmenteerd beeld en ondanks fusies is er geen verenigde sector: tegenover een gezamenlijke cultuur en trots staat een 'ieder voor zich' mentaliteit. Er is een ideaal van een goed geïntegreerde logistiek systeem, maar het blijkt al moeilijk om bestaande informatie te delen en hier een platform voor te bieden. Op technisch niveau zien we fragmentatie in de vorm van een gebrek aan standaardisatie: schepen zijn ongeveer hetzelfde, maar toch allemaal net even anders (waar aan de walzijde juist een IT revolutie voor veel meer standaardisatie zou kunnen zorgen).

Aan de publieke zijde is er ook niet één krachtige overheidsactor voor vervoer over water. Ontwikkeling van bedrijventerreinen, natte infrastructuur, technologische innovatie, het interesseren van verladers, prijsprikkels tegen wegvervoer, het is verdeeld over verschillende overheden die allemaal enig belang aan binnenvaart geven.

Tot slot is er fragmentatie van baten: waar 'dikke' ladingsstromen vaak duidelijk partijen hebben die sterk profiteren, is er voor 'dunne' stromen niet één partij die in potentie veel wint bij vervoer over water: verlader, sector en consument hebben samen veel te winnen, maar individueel lijkt de winst vaak marginaal.

De dieperliggende barrière: geen geloof in doorbraak...

Onder deze oppervlakkige barrières lijken echter diepere wortels te liggen. Hoewel sector en overheid graag benadrukken dat vervoer over water belangrijk is, valt te betwijfelen of er nog een geloof is in de transformatieve potentie van vervoer over water of dat men uiteindelijk (onbewust) in marginale verschuivingen denkt. Vergelijk het met duurzame energie 10-20 jaar geleden: leuk en belangrijk zo'n zonnepaneeltje, maar niemand geloofde dat je ooit meer rendement uit zonnepanelen dan uit beursbeleggen kon halen.

Dit is niet alleen een probleem van de buitenwereld die de potentie van vervoer over water niet ziet. Ook in de binnenvaartsector lijkt men, juist omdat de eigen onderneming zo gespecialiseerd is, vervoer over water vaak als *zero-sum* game te zien en zijn er maar enkele bedrijven actief bezig met innovatie en het zoeken naar nieuwe markten. De eigen potentie wordt vanuit de sector zelf ook onvoldoende gezien.

...en de kloof tussen schip en maatschappij

Of we nu kijken naar veel ondernemers, de sector als geheel of de beperkte daadkracht van beleidsmakers, er ontstaat het beeld van een relatief onbekende gesloten sector die de neiging heeft in een *zero-sum* situatie te denken (de concurrentie om volumes en discussies over de prijs binnen de huidige marktomsang), waardoor ook binnen de sector (bijv. tussen wal- en waterondernemers) kloven zijn. Onbekend maakt onbemind: de binnenvaart als aanbieder van vervoer over water is een gesloten wereld die zich mede daardoor op markten lijkt te richten waar verladers gebonden zijn of op zijn minst voldoende belang hebben om zelf binnenvaart op te zoeken. Deze situatie wordt deels in stand gehouden doordat verladers (de infrastructuur rondom) hun bedrijventerrein hebben ingericht op wegtransport. In de praktijk blijkt dat verladers de business case voor vervoer over water door sunk investments maar moeilijk rondkrijgen. De omslag van wegtransport naar vervoer over water vergt daarom ook een herinrichting van bedrijventerreinen en (natte) infrastructuur. Daarbij blijkt het in de praktijk soms lastig om het in het hoofd van verladers te krijgen dat transport over water ook een optie is.

Goede initiatieven, maar weinig zichtbaar en geen kritische massa

Juist door die kloof tussen schip en maatschappij is het van buiten soms niet zichtbaar dat er wel degelijk initiatieven en vernieuwing in de sector is. Het beeld van de buitenwereld gaat aan veel zaken voorbij: zoals initiatieven en experimenten met scheepstechnologie en logistieke modellen, een nieuwe generatie jonge ondernemers die is ingestroomd en de succesvoorbeelden van nieuwe verladers binden die er ook wel degelijk zijn. De cruciale vraag is hoe van al die initiatieven een zichtbare, kritische massa voor verandering te maken. Het is goed mogelijk dat hiervoor nieuwe spelers (of bijv. jonge ondernemers binnen de sector) nodig zijn om een nieuw beeld neer te zetten, waarbij nieuwe spelers en bestaande spelers elkaar versterken door samenwerking of juist door confrontatie.

De huidige vervoer over water markt is een gefragmenteerde sector: men benadrukt zelf ook graag de verschillen tussen deelmarkten (goederensoort, scheepsgrote, verladers) en het geluid van de

branche als geheel is relatief zwak. Die verschillende deelmarkten zijn onmiskenbaar en omdat weinig ondernemers in meerdere markten actief zijn is bedrijfseconomisch gezien de analyse dat 'de binnenvaart niet bestaat' wellicht juist. Tegelijk deelt de sector als geheel wel een imago, cultuur, opleiding, etc. Die gezamenlijkheid vertaalt zich wel in een sterke identiteit, maar niet in de perceptie van een gedeeld belang.

4. Streefbeelden

De logistieke sector als geheel staat niet stil en staat aan de vooravond van enkele grote veranderingen: veelal door disruptieve IT-technologie gedreven zijn er nieuwe logistieke integraties, business modellen en bijvoorbeeld (deels) autonome voertuigen mogelijk en verduurzaming, circulaire economie, online retail en decentrale productie kunnen vervoerspatronen dramatisch veranderen. Vervoer over water kan hier een essentiële rol in spelen. Toekomstig vervoer over water moet niet een alternatief worden voor de huidige weglogistiek, maar toekomstige logistiek in een snel veranderende wereld. Bij een dergelijke wenkend toekomstperspectief stellen we aantal streefbeelden voor:

Vervoer over water als onbetwiste schone en klimaat-neutrale modaliteit.

Op dit moment heeft watervervoer nog een voorsprong op het wegvervoer qua duurzaamheid. Als de vergroening van wegvervoer doorzet, bijvoorbeeld volledige elektrificatie, stelt dit de binnenvaart echter voor grote uitdagingen. Het streefbeeld zou moeten zijn dat binnenvaart met grote afstand de schoonste modaliteit is, bijvoorbeeld doordat het (vrijwel) emissieloos en klimaatneutraal is.

Nieuwe of bestaande watervervoerders openen nieuwe markten en doen een integraal aanbod vanuit platforms, coöperaties of opgeschaalde bedrijven.

Vervoer over water weet nieuwe markten te ontginnen: circulaire grondstoffen (voorheen afval), distributie, bouw materiaal, of zelfs toegevoegde diensten/handelingen op het schip. Dit kan zij doen vanuit nieuwe logistieke modellen ('lijndienst', 'cirkelvaart', etc.). Vervoer over water biedt elk van deze markten een eigen innovatieve aanpak, maar in alle markten biedt vervoer over water betrouwbaarheid, service en proactieve samenwerking (waaronder het delen van data en andere vormen van kennis).

Vervoer over water als een modaliteit waar verladers, overheid en maatschappij weer echt geloof in krijgen.

Vervoerders over water en andere betrokkenen concurreren met elkaar om de beste en scherpste oplossing voor de klant, maar zetten ook samen met overheid en maatschappelijke organisaties vervoer over water neer in de maatschappij. Vervoer over water is verbonden met potentiële verladers, investeerders en de rest van de maatschappij. Zo ontstaan betere fysieke verbindingen en een betere positie in logistieke ketens.

5. Transitie-opgave

Watervoer blijft inherente voordelen over wegvervoer hebben en kan in potentie nieuwe markten aanboren. Maar dan moeten we wel voorbij discussies over overleven in de huidige markten komen. En niet alleen ons richten op groei van 'dikke' containerstromen, maar op het veel breder winnen van nieuwe markten. Nieuwe markten, die nieuwe logistieke concepten, een servicegerichte organisatie van vervoer over water, verbinding met andere modaliteiten en onbetwistbaar betere milieuprestaties dan wegvervoer zullen vragen. Met andere woorden vraagt het gaan vervullen van de grote duurzaamheidspotentie van vervoer over water een fundamenteel nieuwe cultuur, structuur en werkwijze, een transitie. Zo'n grote verandering ontstaat per definitie niet vanuit de bestaande structuren en belangen of vanuit planning en controle, maar moet via experimenten, vernieuwingsnetwerken en bestuurlijke doorzettingsmacht richting en snelheid gegeven worden. De uitdaging is dus:

Economische, ecologische en sociale potentie van vervoer over water benutten door vanuit een krachtig geloof in het toekomstperspectief van vervoer over water, door nieuwe markten, logistieke concepten en organisatievormen te ontwikkelen; radicaal te vergroenen; en verbinding te maken met logistieke, informationele en maatschappelijke netwerken.

Deze opgave kunnen we naar het heden vertalen door bij een aantal streefbeelden paden tussen heden en toekomst te formuleren (paragraaf 6) en eerste experimenten (paragraaf 7) en een agenda (paragraaf 8) te formuleren.

[ruimte voor fotomateriaal]

6. Transitie-paden

In de tweede arenasessie is ook ingegaan op hoe bovengenoemde toekomstperspectieven te verwezenlijken. Hieronder worden enkele transitiepaden geschetst die ons naar deze toekomstperspectieven kunnen leiden.

Transitiepad 'Radicale/disruptieve technologische innovatie' - Radicale technologische innovatie alleen is niet voldoende, maar het is wel onderdeel van de oplossing. Nu wegvervoer snel schoner wordt, heeft binnenvaart een dubbele slag te maken: niet alleen de innovaties in schone technologie van het huidige wegvervoer evenaren, maar die van het toekomstige wegvervoer overtreffen. LNG lijkt op dit pad te liggen, ook als tussenstap naar bijvoorbeeld bio-LNG of waterstof.

Transitiepad integratie in logistieke (IT) systemen - Dit pad begint bij een betere anticiperende planning van *terminal slots* (bijv. bij zeehavens) of betere aansluiting op logistieke systemen van andere partijen (bevrachters, wegvervoer, verladers) en kan zich vanuit daar verder ontwikkelen om ook de hierna volgende paden te ondersteunen: bijvoorbeeld om soepel retourladingen tussen bedrijven uit te wisselen of vloeiend onderdeel te worden van multi-modale oplossingen.

Transitiepad kennis, integratie en coördinatie - Naast deze meer technologische en IT perspectieven, is er ook een spoor van organisatorische vernieuwing nodig op twee vlakken. Ten eerste een oplossing voor de sterke versnippering door kleine, relatief geïsoleerd ondernemingen in sommige deelmarkten. Corporaties en opschaling van bedrijven zijn voorbeelden van dit soort vernieuwing, maar er zijn mogelijk ook geheel nieuwe modellen mogelijk (zie bijvoorbeeld hoe UBER een platform voor individuele ondernemers biedt). Ten tweede het delen en ontwikkelen van kennis. Dan gaat het zeker niet alleen om technische kennis, maar juist ook kennis van bedrijfseconomie, marketing, logistiek, informatietechnologie etc. Varende ondernemers en ondernemers aan de wal zouden zich dit zelf eigen kunnen maken, of slim kennis kunnen poolen en ondersteuning organiseren.

Transitiepad 'Krachtig toekomstperspectief' - De binnenvaart moet een verhaal hebben en heeft een politiek-bestuurlijk kopstuk of boegbeeld ("Pim Fortuyn") nodig die dat verhaal kan uitdragen om de binnenvaart te mobiliseren. Er moet een imagooverandering komen waarbij vervoer over water weer echt een serieus alternatief wordt dat niet bang is de confrontatie aan te gaan. Het 'synchromodale' ideaal zou competitie om de status quo te doorbreken niet in de weg moeten staan. De binnenvaart moet benadrukken dat zij het fileprobleem voor een fractie van dat geld kan oplossen. Dit transitiepad maakt daarmee het volgende pad mogelijk.

Transitiepad 'Nieuwe markten, vervoersmodellen en functionaliteiten' - Uiteindelijk moeten markten door ondernemende bedrijven veroverd worden (waar overheden en middenveld kan faciliteren). Dit vraagt al de voorgaande paden: nieuwe technologie, IT integratie, coördinatie en een betere imago, maar ook het vanuit een 'service-mentaliteit' en een 'vechtersmentaliteit' proactief die markten gaan 'veroveren'. De huidige sector of nieuwe spelers (en boegbeelden) zullen actief nieuwe markten moeten aanboren en verladers en andere logistieke spelers overtuigen.

Transitiepad 'Fijnmazig vervoer & distributie' - Een zo'n markt is 'fijnmazig vervoer', zoals de distributiemarkt (niet zozeer de finale distributie naar de consument, maar de schakels daarvoor). Dit is ook een zelfstandig pad omdat het raakt aan infrastructuur: hiervoor moeten natte kades herontdekt worden, publieke kades ingericht en haarvaten geopend worden. Deze fijnmazige infrastructuur biedt direct kansen (bijv. binnenstad ontlasten, aanvoer naar distributiecentra of andere specifieke situaties), maar er zijn ook nog 'long shots' zoals de interactie tussen watervervoer en autonoom rijdende voer(en -vaar)tuigen, of zelfs drijvende distributiecentra, loodsen of fabrieken. Mogelijk zijn er zelfs synergiën tussen fijnmazig goederen vervoer en personenvervoer of recreatievaart, zoals pakketvervoer over water.

[ruimte voor fotomateriaal]

7. Transitie-experimenten

In de laatste sessie hebben wij gekeken naar welke experimenten (en andere initiatieven) en mogelijke coalities rondom een transitie-agenda er gevormd zouden kunnen worden en welke rol overheden, zoals de provincie, hierin kunnen spelen.

Op dit moment lijkt vervoer over water niet goed voorbereid te zijn op de hierboven geschetste toekomstbeelden. Ook is het nog niet duidelijk welke rol vervoer over water op de lange termijn speelt in de logistieke sector. De transitie-experimenten die wij in de laatste sessie verder hebben uitgediept richten zich dus niet alleen op grote transformaties zoals radicale vergroening en integratie in logistieke systemen, maar ook op het leren over mogelijke functies die vervoer over water in de toekomst zou kunnen vervullen en mogelijke stromen die zij zou kunnen benutten.

Experiment 1: 'Krachtig coalitienetwerk': Vernieuwende partijen samenbrengen in krachtig nichenetwerk. De Provincie moet het vertrouwen in de sector langzaam, van onderop opbouwen (eerst op regionaal niveau). Parallel hieraan moet het ontwikkelen van een krachtig toekomstperspectief voor vervoer over water ook op de agenda worden gezet bij de nationale overheid en de brancheorganisaties.

Experiment 2: 'Verladers verbinden in lijndienst': Verkennen van business model van lijndienst voor (kleine) verladers. Hiervoor moet mogelijk ook natte infrastructuur (kades, etc.) worden aangelegd. Doel is om vervoer over water weer in beeld te brengen bij verladers.

Experiment 3: 'Ondernemerschap en onderwijs': Lesprogramma's voor schippersopleidingen ontwikkelen met aandacht voor business en ondernemerschap. Mogelijke synergie met andere experimenten door studenten in te zetten op innovatieve projecten.

Experiment 4: 'Dataplatform Simple Logistics': Beter laten aansluiten van vraag en aanbod door IT systeem / app. Betrekken van containerterminals en verladers.

Experiment 5: 'Platform Regionaal Vervoer over Water': Werken aan imagoverbetering & faciliteren van leren door te kijken naar synergie tussen regioprojecten.

[ruimte voor fotomateriaal]

Transitie-experiment: Dataplatform

Twee experimenten voor dataplatforms in de binnenvaartsector: een UBER platform voor de binnenvaart en 9292OV platform/app voor logistieke oplossingen.

1. UBER platform voor binnenvaart

Het platform brengt **vraag** (van verladers) en **aanbod** (van schippers) samen op een **digitale marktplaats** voor **goederenvervoer over water**. Op de website van het platform kunnen verladers een verzoek tot transport van een hoeveelheid lading plaatsen, waarbij lading, bestemming en verwachte tijd van aankomst worden gespecificeerd. Binnenvaartondernemers kunnen bieden op dit verzoek. Het platform neemt als het ware de rol van bevrachter in. Het **radicale doel** van het platform is om de **transparantie** en **samenwerking** in de sector te vergroten.

Een eerste pilot richt zich op **vrije schippers** die kunnen voorzien in **fijnmazig vervoer** in een bepaald segment (zoals afvalstromen of bouwmaterialen). Er kan in de pilot met verschillende biedsystemen worden geëxperimenteerd. Uitgangspunt is dat de markt anoniem is en dat het platform onafhankelijk is. Het platform moet verladers en binnenvaartschippers verleiden om hun data (prijsniveaus en ladingstromen) te delen. Het platform verzamelt en analyseert deze data en het marktverloop wordt kenbaar gemaakt aan de deelnemers. Bij voorkeur wordt het platform onderhouden door een coöperatie van partijen die belang hebben bij transparantie en samenwerking in de sector, waaronder **binnenvaartondernemers**. (baat bij een open en transparante markt), **overheden** (belang goed functionerende markt) en **Verladers**, maar ook IT bedrijven van binnen of buiten de sector die in staat zijn een platform op te zetten. Vanuit de branche zou **Bureau Telematica Binnenvaart (BTB)** betrokken kunnen worden. BTB is een onafhankelijk stafbureau voor Informatie- en Communicatie Technologie voor alle binnenvaart-brancheorganisaties.

e uitdaging zal zijn om een community en netwerk van binnenvaartondernemers en verladers te creëren die groot genoeg zijn om de meerwaarde van een dergelijk platform aan te tonen.

2. 9292OV app/platform voor logistieke oplossingen

Deze pilot betreft het opzetten van een **multimodale reisplanner** voor het **goederenvervoer**. Het gaat om integratie van transportmodaliteiten voor goederenvervoer, waarbij verladers via het principe van de 9292OV reisplanner hun ladingtransport kunnen plannen. Het **radicale doel** is om vervoer over water meer te **integreren in het logistieke systeem** en vervoer over water weer binnen het gezichtsveld van de verlader te krijgen. Het platform biedt bedrijven informatie over de optimale (en meest duurzame) combinatie van modaliteiten, zodat zij betere keuzes kunnen maken wat betreft vertrektijd, route en vervoermiddel. Verladers kunnen multimodale vervoersoplossingen voor hun lading selecteren en via het platform een offerte opvragen. Het platform bevat daartoe niet alleen een poule van beschikbare transportmiddelen (voor weg, water en rail), maar ook een database van los- en laadplaatsen en terminals. Een eerste uitvoering van een dergelijk project is reeds ondernomen voor het achterlandnetwerk van de Rotterdamse haven (het initiatief **InlandLinks**). Wellicht kan dit initiatief verder worden opgeschaald of elders worden toegepast.

Transitie-experiment: water platform

De arena-sessies hebben zich vooral op goederenvervoer gericht, maar juist combinaties met andere waterfuncties lijken erg krachtige kansen te bieden. Die kansen zijn kunnen materieel zijn, bijvoorbeeld doordat twee afzonderlijke (maatschappelijke) business cases samen wel sluitend te maken zijn. Bijvoorbeeld een nieuwe waterverbinding maken voor recreatie, waterkwaliteitsproblemen, horeca aan de oevers, personenvervoer en goederenvervoer. Hier zouden collectieve business cases op gevormd kunnen worden.

Maar juist ook voor de beleving en het weer vormen van maatschappelijke verbindingen met watervervoer kunnen dit soort combinaties ook essentieel zijn. Waterfuncties kunnen samen water als modaliteit weer een nieuw imago geven, en recreatie en personenvervoer kunnen mensen weer in aanraking met vervoer over water brengen. Bijvoorbeeld: toeristisch 'meevaren' met binnenvaartschepen zal niet meteen financieel-economisch interessant zijn, maar het brengt wel binnenvaart weer onder de aandacht van mensen die er anders niet mee in aanraking komen.

De provincie zou een platform kunnen organiseren (of aansluiten bij bestaande platforms) rondom breed gebruik van water, waarbij partijen betrokken kunnen worden zoals: waterrecreatie Nederland, goederenvervoerders (ook die nu op de weg actief zijn), gemeenten, universiteiten, ministeries, personenvervoerders over water, waterschappen, VVV's, etc. etc.

Transitie-experiment netwerken voor koplopercoalities

Vervoer over water is in veel deelmarkten erg gefragmenteerd, daardoor schalen innovaties maar moeilijk op: een varende ondernemer met 1 of 2 schepen die zich positief onderscheidt, weet dat maar moeilijk te vermarkten. Er wordt nu vooral naar opschaling van bedrijfsstructuren gekeken, ofwel via corporaties, ofwel via fusies (of grote nieuwe spelers). Maar er zijn ook andere mogelijkheden om aanbod te bundelen en toch autonomie te behouden. Een voorbeeld waarop dit zou kunnen is via 'koplopercoalities'. Groepen varende ondernemers, maar ook logistieke dienstverleners, etc. kunnen samen een krachtig onderscheidend aanbod doen.

Een goed voorbeeld zou een schone schepen coalitie kunnen zijn: schepen die, de normen ver overtreffen en aan verladers een meerwaarde bieden, kunnen individueel maar moeilijk die duurzaamheid in economische meerwaarde omzetten. Maar als ze zich gezamenlijk zouden profileren, waar mogelijk certificeren en pro-actief bij verladers (en logistieke dienstverleners) onder de aandacht brengen. Het is zelfs denkbaar dat zij gezamenlijk iemand 'aan de wal' in kunnen huren die acquisitie en marketing voor hun doet. Andere mogelijke coalities kunnen zijn op betrouwbaarheid, op kleinschalig/zelfladend vervoer, op realtime integratie met andere IT-systemen, of zelfs 'weg- & watercoalitie' van varende ondernemers en logistieke dienstverleners die samen inter- of zelfs synchromodaal vervoer bieden.

Dit soort coalities kunnen de *stepping stone* tussen de zich individueel onderscheidende ondernemer en de sector als geheel in de transitie zijn.

8. Regionale transitie-agenda

In deze paragraaf richten we ons op de regionale agenda. Niet alleen omdat een regionale agenda de directe aanleiding voor dit visiedocument was, maar ook omdat juist het regionale niveau een sterke (aanvullende) rol kan spelen in de transitie naar een nieuwe rol voor vervoer over water.

Een aantal transitiepaden heeft sterke raakvlakken met regionale vraagstukken: zoals de ruimtelijke economische ontwikkelingen, regionale en lokale verladers, ontwikkeling van fijnmazige vaarwegen, kades en andere infrastructuur en regionale innovatieclusters (bijvoorbeeld rondom scheepsbouw). Als we deze transitiepaden nader bekijken, dan lijken de oplossingen niet zozeer te zitten in technologische innovatie, maar in anders organiseren.

Bestaande en nieuwe spelers in vervoer over water zullen op een andere manier moeten samenwerken en meer aandacht moeten hebben voor innovatie in 'orgware' (naast hardware) en pro-actief nieuwe markten openen: "markten komen niet naar je toe, markten moeten veroverd worden."

De Provincie kan hierin faciliterend optreden door partijen bij elkaar te brengen. De Provincie Zuid-Holland zou daarbij wellicht een voorbeeld kunnen nemen aan Multimodaal Coördinatie- en Adviescentrum (MCA) waar de provincie Brabant bij betrokken is en dat als missie heeft: "*Het bevorderen van het (multimodale) goederenvervoer over water en spoor binnen, naar, door en vanuit de provincie (...) en daarmee het bereiken van een modal shift (...).*"

Deelnemers onderschreven dat vervoer over water hard toe is aan een nieuwe lange termijn visie (die vertaald en concreet gemaakt wordt voor het heden) en dat op dit moment niemand dit oppakt. Hier zou de provincie dus, in samenwerking met andere provincies, andere overheden, branche-organisaties etc. een rol kunnen oppakken.

Die samenwerking is ook een andere boodschap vanuit de sessies (en eerdere interviews): alle hulp is welkom om de noodzakelijke transitie in vervoer over water in te zetten, en sterke sturing ontbreekt nu, maar tegelijkertijd moet de versnippering van beleid voor vervoer over water ook niet verergeren. De boodschap van de deelnemers was dan ook aan de provincie: richt je naast een aantal onderwerpen waar de provincie in de lead is, vooral op samenwerking, bundeling, ontsluiting van wat er al is.

Deelnemers

Cees van Altena

Aad den Boer

Rutger de Graaf

Edwin van Hassel

Daan van der Have

Unico van Holthe tot Echten

Jasper de Lange

Remco Pikaart

Pim Poppe

Hans de Ruiter

Leen Schipper

En vanuit de provincie en onderzoeksteam:

Levinia van Arkel (PZH),

Lilian Froitzheim-Leijs (PZH),

Robert Geurts (PZH)

Jelmer Olsman (PZH).

Derk Loorbach (EUR/DRIFT),

Roel van Raak (EUR/DRIFT),

Charlie Spork (EUR/DRIFT),

Harry Geerlings (EUR-FSW/Bestuurskunde)

Bart Kuipers (EUR/RHV)

Marc van der Steen (REBEL)

Elisabeth van Opstall (REBEL)