

Agro-logistiek 2.0: Benutten van bestaande stromen

7 september 2015



Kernpunten

Verslag
Eindversie

Martin Bosch

Probleemstelling

Een grote greenterminal om alle agro-stromen centraal vanuit Noord-Holland noord over naar water naar elders te transporteren is niet opportuun gebleken. Kan door beter benutten van bestaande stromen een begin gemaakt worden met vervoer over water van agro-producten?



Greenport NHN
Agrologistiek 2.0
Noord-Holland Noord

Samenvatting en conclusies

Een groep van ondernemers in de transportwereld is geïnterviewd. Uit deze inventarisering bleek een aantal ondernemers die actief zijn rond het Noordzeekanaal bereid in de vorm van proefvaarten te verkennen of watertransport in NHN haalbaar is. Samen met deze ondernemers is gesproken over de onderzoeksresultaten van de Amsterdam Consultants. De ondernemers concludeerden dat de pootaardappelen een goed product is om mee te beginnen.

Gesprekken met de pootaardappel bedrijven leidde tot twee ondernemers die bereid zijn om vanaf het Noordzeekanaal een start te maken om pootaardappelen over water naar Rotterdam of Antwerpen te vervoeren. Contacten zijn gelegd om in het najaar van 2015 de eerste schepen te laten varen. Het transport van NHN naar het Noordzeekanaal gaat dan nog wel via as.

Van een heel groot concept (Greenterminal) heeft de Laar het concept afgeschaald naar een kleine behapbare omvang met "laag-hangend fruit". Wij constateren dat ook deze concepten slechts met veel energie en aandacht tot wasdom komen.

Aanbevelingen:

- 1. Volg de early adopters en richt marketing en communicatie op andere ondernemers, wanneer de eerste pogingen om aardappels over water te vervoeren succesvol zijn;*
- 2. Stimuleer het contact met de haven van Amsterdam en onderzoek mogelijkheden van verdere samenwerking;*
- 3. Doe nader onderzoek naar de mogelijkheden van LNG en Euro 6 vrachtwagens, omdat er (vooralsnog) een deel van het transport per as blijft lopen.*
- 4. Benut andere concepten die mogelijk vervoer over water benutten (CO2 transport). Ontwikkel ze in samenhang met de ambitie om groenproducten over water te vervoeren.*

1. Context

Tijdens de Ronde Tafel op 3 juli 2014¹ is geconcludeerd dat er op korte termijn geen draagvlak is voor een centrale Greenterminal in Noord Holland Noord (NHN). Mogelijkheden om vervoer van de weg naar water om te buigen zoeken wij nu in de aansluiting bij bestaande stromen. Via Erasmusuniversiteit Rotterdam zijn een achttal sleutelfiguren² in beeld gekomen. Met deze spelers heeft de Laar gesproken.

Port of Amsterdam is geïnteresseerd in het aanboren van nieuw achterland. Het havenbedrijf stelt zijn netwerk en faciliteiten ter beschikking, en wil actief bijdragen om het tot een succes te maken.

Veel spelers in de terminalwereld tonen interesse. Zij zijn geïnteresseerd om nieuw achterland aan te boren. Afhankelijk van of zij al in de nabijheid van Noord-Holland Noord zijn gevestigd willen zij nu al een aanbod doen of stellen zij eisen aan een minimum volume. Enkele spelers hebben een praktische instelling en stellen voor “gewoon te beginnen” met een proefvaart, en van daaruit verder te werken als het bevalt. Deze ondernemers opereren vanaf het Noordzeekanaal.

2. Verkenning met enkele logistieke ondernemers

In samenspraak met het havenbedrijf Amsterdam is geïdentificeerd welke transportondernemingen kansrijk zijn om een aanbod te doen naar de Greenport ondernemers. Het gaat om MEO, CT Vrede en Blue line logistics. MEO en CT Vrede leveren containerdiensten vanaf het Noordzeekanaal, en willen nadenken over uitbreiding van hun achterland naar NHN. Blue line logistics heeft een nieuw concept voor vervoer over water gelanceerd, de Pallet Shuttle Barge. Dat is een klein schip dat pallets en big-bags kan vervoeren. Door de kleine maat van de Pallet Shuttle Barge kan het scheepje ook dieper in het waternetwerk penetreren en kleinere ladingen vervoeren.

Tijdens een meeting met deze partijen in het havenkantoor Amsterdam is gesproken over een strategie om de Greenport markt te benaderen. Uitkomst van dit overleg is dat deze ondernemers de strategie van “klein beginnen met de voeten op de grond” bevestigen. Op basis van de onderzoeksresultaten van de Amsterdam Consultants³ is de conclusie dat het deelsegment poot aardappelen de meeste kans biedt:

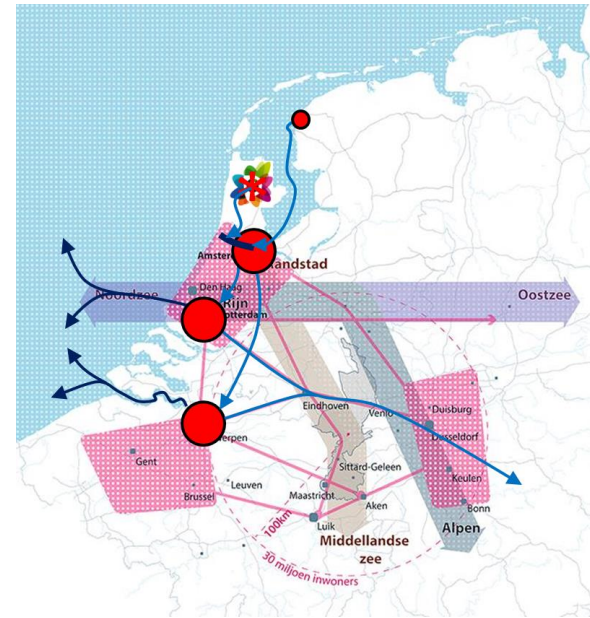
- Het gaat om een significant volume;
- Het product is niet het meest gevoelig voor transportcondities;
- Transportkosten zijn een significant deel van de kosten.

We spreken af dat de Laar de poot aardappelondernemers benadert voor deze aanpak. CT Vrede ziet bij nader inzien onvoldoende raakvlakken en vindt MEO een betere speler om met de poot aardappelondernemers het gesprek aan te gaan.

¹ De Laar, 3 juli 2014, Mogelijkheden voor Agri-logistiek 2.0 Noord-Holland Noord

² Port of Amsterdam, MSC Drachten, CT Vrede Steinweg, Bureau voorlichting binnenvaart, Danser groep, Schuttevaar, CTB Beverwijk, MEO/TMA.

³ Amsterdam Consultants, december 2012, Intermodaal vervoer Greenport Noord-Holland Noord.

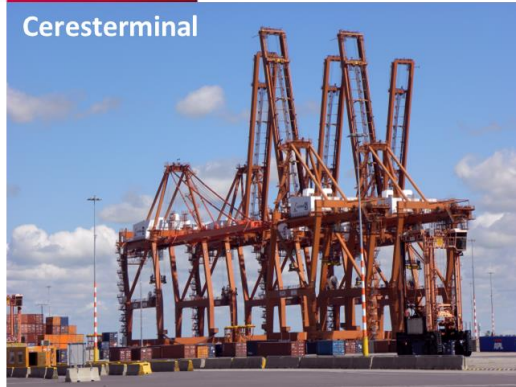


3. Verkenning poot aardappel ondernemers

Met Gerard Geus van Royal ZAP zijn de relevante spelers in beeld gebracht. Met hen is telefonisch contact gezocht met als doel een nader gesprek. Zeven poot aardappelbedrijven⁴ zijn rechtstreeks gesproken. 2 bedrijven (De Nijs en ZAP) hebben interesse in een gesprek, de rest niet. Van deze vijf zijn drie wel geïnteresseerd om aan te haken als in een latere fase blijkt dat de vervoersmethode over water kansrijk is.



Ceresterminal



gelegen kades en de nadelen van een extra overslagbeweging. (Afnemers intercontinentaal verwachten een standaard aflevering van het product, in de container. Als het eerste stuk per pallet of big-bag gaat leidt dat tot een extra overslagbeweging.) En dat alles binnen de context van een geringe transportafstand.

Wel is het zinnig om meer transport over water vanaf het Noordzeekanaal te realiseren: per as naar Beverwijk of de Ceres terminal (TMA) in Amsterdam, en van daaruit over water naar Rotterdam of Antwerpen. Er zijn meer poot aardappel ondernemers die hier gebruik van maken. De ondernemers constateren dat hier wat financieel voordeel gehaald kan worden. Op deze manier kan de omvang van de stroom via de terminals aan het Noordzeekanaal groeien en van daaruit ontstaat wellicht ook massa om het eerste stuk transport naar het water te brengen. Dit blijft een ambitie voor een latere fase.

Fase	Transport modaliteiten	
	NHN → NZK	NZK → Rotterdam of Antwerpen
0	Vrachtauto	
1	Vrachtauto	Containerschip
2	Pallet Shuttle Barge	Containerschip
3	Containerschip	

Het gesprek tussen de twee poot aardappel ondernemers en MEO is gestart.

4. Matchmaking

Twee poot aardappel handelaren (De Nijs en ZAP) en twee ondernemers in de watertransportwereld (MEO en Blue line logistics) hebben onder gastheerschap van het havenbedrijf Amsterdam gediscussieerd over de mogelijkheden en onmogelijkheden van vervoer over water vanaf Noord-Holland noord. Conclusie is dat hier wellicht mogelijkheden zijn, maar dat het eerste stuk tot het Noordzeekanaal moeilijk is. De voordelen wegen in deze fase niet op tegen die van de huidige transportbeweging per as. Spelbrekers zijn de beperkte volumes, gebrek aan centrale in het gebied

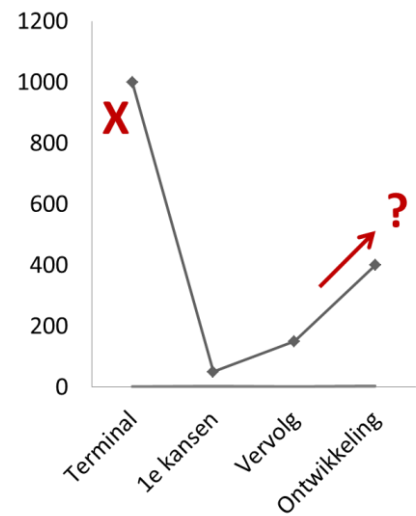


⁴ Agrico, Agroplant Medemblik, De Nijs Potatoes Warmenhuizen, DHTC Emmeloord, Stet Holland Emmeloord, TPC Emmeloord en ZAP Anna Palowna.

5. Conclusies

Als werkhypothese is genomen dat het deelsegment pootaardappels een segment binnen de Greenport producten vertegenwoordigt dat relatief gemakkelijk overweegt op een nadere modaliteit over te stappen. Dit uitgaande van ervaringen van de transportsector en vanuit de constatering dat al een deel van het transport plaats vindt over water.

Als (tussen)resultaat blijkt dat de markt weerbarstig is. Partijen zijn zeer terughoudend in het overwegen van andere modaliteiten, en zien veel bezwaren. De pootaardappel sector is relatief onafhankelijk van vaste transportondernemingen en stapt gemakkelijk over op een andere transporteur, wanneer dat profijtelijk is. Het maximaal haalbare in deze fase is om per as naar het Noordzeekanaalgebied te vervoeren, en van daaruit verder naar Rotterdam of Antwerpen per schip. Een strategie kan dan zijn om wanneer het volume van deze stroom groeit ook de "first mile" te heroverwegen in samenwerking met ondernemers.



6. Adviezen voor vervolg

1. Volg De Nijs en ZAP opdat hun pogingen om aardappels over water te vervoeren succesvol zullen zijn;
2. Breng andere bedrijven van deze kans op de hoogte door middel van gerichte marketing en communicatie wanneer daadwerkelijk gevaren wordt;
3. Stimuleer het contact met de haven van Amsterdam en onderzoek mogelijkheden van verdere samenwerking;
4. Doe nader onderzoek naar de mogelijkheden van LNG en Euro 6 vrachtwagens nu (vooralsnog?) een deel van het transport per as blijft lopen.
5. Benut andere concepten die mogelijk vervoer over water benutten (CO2 transport). Zij bieden nieuwe kansen als daarvoor infrastructuur wordt aangelegd. Ontwikkel ze in samenhang met de ambitie om groenproducten over water te vervoeren.

7. Losse eindjes: Action en Seed Valley

Tijdens de ronde tafel is gesproken dat het cluster zaden bij de Ronde Tafel niet aanwezig was. Contact is gezocht met Erwin Cardol om deze omissie te herstellen. Via Erwin is contact gelegd met Bakker Brothers. Uit deze contacten blijkt dat zaden geen grote volumes zijn, en het product vooral de post vervoeren. Bakker Brothers zou wellicht nog wat grotere volumes vervoeren, maar bleek niet bereid tot een gesprek.

Conclusie: Voor zaden liggen er geen kansen voor vervoer over water.

Action laat de verkopende partij het logistieke transport naar Zwaagdijk bepalen, daar heeft het bedrijf geen invloed op. Daarmee is de enige grote inkomende stroom moeilijk te benutten.

Conclusie: Action kan zelf geen centrale afspraken over inkomend transport maken.