

Hoe reageert de markt op een groen schip?

Duurzaamheid speelt een belangrijke rol in de huidige samenleving. Dit geldt uiteraard ook voor de transportsector binnenvaart. Mijn naam is Jacob Verdonk en ik vaar sinds eind 2009 met een nieuw gebouwd schip MS Anda (135*11.45, ca. 4000 ton) dat vanaf de bouw is uitgerust met de op dat moment best beschikbare technieken betreffende duurzaamheid. Dit houdt in dat wij een Nox reductie hebben van 90% en 97% op PM10 ten opzichte van de, nu nog altijd geldende, emissie eisen. Dit maakte ons tot het meest duurzame binnenvaart schip van Europa, wat vergelijkbaar is met de huidige euro 6 vrachtauto.

Helaas heeft de markt daar nog altijd geen antwoord op. Wij hebben geprobeerd om de markt te beïnvloeden door rechtstreeks contact te zoeken met verladers. In deze zoektocht hebben wij kennis gemaakt met het Lean and Green netwerk en daar hebben wij ondertussen de Lean and Green Star mogen ontvangen. Daarnaast staan wij op het punt om de tweede star te behalen. De contacten binnen dit netwerk leveren verbazend interessante inzichten en gesprekken op. Zo hebben veel verladers geen enkel idee wat ze eigenlijk met een binnenvaart schip kunnen, laat staan dat ze iets weten over de milieuprestaties van schepen. De lijnen naar een transport over water zijn lastig te ontdekken volgens een aantal grote Nederlandse verladers. Gelukkig is de interesse om elkaar beter te leren kennen wel aanwezig. Via het “project maatwerk” van het BvB zien we dan ook al vele positieve ontwikkelingen. Echter, er is nog een lange weg te gaan voordat duurzaamheid beloond wordt. En dat terwijl de sector zoveel te bieden heeft voor de “BV Nederland” en zelfs voor de “BV Europa”

Op het water kennen wij het woord file (nog) niet. Er is op het water meer dan genoeg ruimte om een groot deel van de huidige transporten die nu over weg en/of spoor gaan over te nemen. Zelfs met de huidige schepen is er dan al een aanzienlijk milieuvoordeel. Alleen ons MS Anda kan immers al 132 containervrachtauto's van de weg halen, wat weer +/- 2.5 km file minder is. Al met al, de binnenvaart is een sector met veel voordelen en mogelijkheden ten opzichte van de andere modaliteiten.

De verduurzaming van de binnenvaartvloot met vaste contracten komt langzaam op gang. Echter, bij de schepen op de spotmarkt is dit tot op heden nog niet merkbaar. De werkwijze van de bevrachters in de spotmarkt is absoluut niet transparant, met een moordende concurrentie als gevolg. De situatie is nu zo dat schepen van 4000 ton, kostprijs ca. 5 á 6 mln (met 8 man bemanning verdeeld over twee ploegen in continudienst) moeten varen voor ca. 100,-- euro per uur. Dan te bedenken dat één elektricien of dieselmonteur al minimaal 55 á 60 euro per uur rekent. Omdat men nu andere financiële prioriteiten heeft is er vanuit de markt zelf weinig of geen animo om vrijwillig te gaan verduurzamen.

Hoe is dit probleem nu op te lossen? Om te beginnen met het aanpassen van de vloot. De installatie inbouwen of aanpassen is vaak mogelijk met een subsidiebedrag, maar dan komt na verloop van tijd het onderhoud waar het vaak problematisch wordt. Onderhoud is een serieuze kostenpost om rekening mee te houden, zeker met de huidige staat van inkomsten voor de binnenvaart die nog altijd structureel te laag ligt. De gehele vloot ombouwen om emissies te verlagen met subsidie is een optie, maar de vraag die je dan moet stellen is:

Is dit wel genoeg?

Het organiseren van transport van goederen is voor veel Supply Chain managers van grote bedrijven en verladers net als ademen: het gaat automatisch en al vele jaren op de zelfde manier. Ik ben er van overtuigd dat het goed zal zijn dat deze mensen opnieuw leren om hun transport te organiseren, namelijk op een duurzamere manier.



Alleen als verladers en andere grote bedrijven hier in mee gaan kunnen we de milieuafspraken van Parijs behalen. De verantwoordelijkheid van de verladers gaat natuurlijk nog verder, want duurzaamheid stopt niet bij een schone lucht. Kloppende afspraken over laden en lossen ('Just in time' kunnen varen), goede voorzieningen voor de bemanning aan boord van het schip en op de laad en losplaatsen (veiligheid), als ook het opleiden van goed geschoold personeel (persoonlijke ontwikkeling en dus weer veiligheid), horen bij de basis principes van het MVO ondernemen.

Zoals reeds genoemd wordt duurzaamheid (nog) niet voldoende beloond in de binnenvaart. De bevrachter is de schakel tussen binnenvaartondernemer en verlader. Als de verlader duurzame schepen verlangt dan zal de bevrachter hier gehoor aan moeten geven. In de praktijk gebeurt dit echter nog veel te weinig. Helaas constateren we ook regelmatig dat de vraag vanuit de verlader er wel is maar dat de bevrachter hier nog eigenlijk niets mee doet. De vraag naar duurzaamheid zal daarom eerst duidelijker en dwingender gesteld moeten worden, voordat er meer duurzaamheid aangeboden kan worden.

Om het aanbod van duurzaam transport te verhogen, zal er een 'basis' verdienmodel moeten komen, die *niet* door marktwerking negatief beïnvloed kan worden. De binnenvaart als transporteur heeft nu eenmaal te maken met grote schommelingen in aanbod van werk (denk aan grote partijen die per zeeboot aangevoerd worden en binnen een paar dagen verder getransporteerd moeten worden) en schommelingen in vervoerscapaciteit (denk aan periodes van hoog en laag water). Om dit op te vangen is er nu een maal "reservecapaciteit" nodig. Je kan als sector immers geen nee verkopen, want dan verlies je klanten.

Deze "reservecapaciteit" dient door alle betrokken partijen, zoals verladers en bevrachters, naar evenredigheid gefinancierd te worden. Allen hebben er immers uiteindelijk belang bij. Door de prijsvorming volgens het huidige systeem is hiervan echter geen sprake. Volgens het kabinet mag de financiële crisis dan voorbij zijn, maar in de binnenvaart is dat nog lang niet het geval. Pas na het oplossen van dit prijsvormingsprobleem kunnen we praten over een eventuele minimale meerprijs voor de extra kosten van het verduurzamen van het schip.

Conclusie:

De techniek om de schepen te verduurzamen is beschikbaar en ondertussen is er ruimschoots bewezen dat men hiermee zeer goede emissie verlagende resultaten kan halen. Er zijn systemen op de markt die uitstekend geschikt zijn voor nieuwbouw. Maar ook voor schepen die aan her-motorisering toe zijn. Daarnaast zijn er systemen op de markt die men prima achter bestaande motoren kan plaatsen. Men heeft zelfs een nabehandelingssysteem achter een ruim 25 jaar oude motor geplaatst en het resultaat was verbluffend. De uitlaatgassen van de oude motor waren schoner dan van een nieuwe CCR2 motor. En deze mediumspeed scheepsmotoren zijn ook nog eens zuiniger met brandstof dan de moderne snellopende motoren. Dit geeft dus ook nog een besparing op de uitstoot van CO₂. De wil om schepen te verduurzamen is aanwezig onder de meeste schippers. Enkel de beloning voor het verduurzamen is er niet. Het is dus begrijpelijk dat er vanuit de binnenvaartondernemer nog maar weinig animo is om hier vrijwillig iets mee te gaan doen. Want uiteindelijk gaat het allemaal toch maar om één ding bij ondernemers en dat is genoeg geld verdienen om het bedrijf gezond te laten draaien. Dat is dus de kostprijs en een verantwoorde winst om de noodzakelijke investeringen in de toekomst mogelijk te maken. De mentaliteit bij de eindverantwoordelijke die beslist over de kosten van een transport zal moeten veranderen. Zij zullen het belang van een zo duurzaam mogelijk transport over water, nu maar ook in de toekomst, moeten inzien en ook moeten beseffen dat hier een prijs aan hangt.

