

A2B-online Container benut kansen Moerdijk

# Geografische ligging als voordeel

A2B-online verscheept dagelijks bier, halffabricaten, huishoudartikelen en vele andere producten in containers van Moerdijk naar het Verenigd Koninkrijk. In tweeënhalf jaar tijd heeft de shortsea-operator het containervolume weten te vertienvoudigen.

Tekst **Steven van Aartrijk**

**A**2B-online Container startte in 2013 met één gecharterd containerschip een shortseadienst van Moerdijk naar het Engelse Immingham met drie maal per week een afvaart. Het eerste jaar slaagde het bedrijf erin om een volume van elfduizend containers te verwerken. Nu, zo'n tweeënhalf jaar later, beschikt het bedrijf over twee eigen en drie charterschepen. Het netwerk is uitgebreid tot vier bestemmingen: Immingham, Thamesport, Teesport en Blyth, en de frequentie is opgeschroefd naar veertien afvaarten per week. A2B-online verwerkte vorig jaar 114.000 containers en verwacht dat dit aantal dit jaar oploopt naar 135.000 tot 140.000 containers.

## Sprookje

Hoe kwam dit sprookje tot stand? Pakweg drie jaar geleden vroeg de Moerdijkse containerterminal CCT Gerard de Groot te onderzoeken of een shortseadienst vanuit Moerdijk levensvatbaar zou zijn. De Groot, gepokt en gemazeld in short sea shipping, had een paar jaar daarvoor zijn eigen bedrijf verkocht en greep deze klus met enthousiasme aan. Zelf was de Groot al eerder overtuigd geraakt van de potentie van Moerdijk, zegt hij. "Eerder in mijn loopbaan was

ik werkzaam bij Geest North Sea Line in Rotterdam. Toen hebben wij ook al eens ons oog laten vallen op de locatie, maar het was toen te moeilijk om de overstap te maken, vooral omdat ons bedrijf in Rotterdam zakelijk te veel verknoot was geraakt met andere ondernemingen. Dat maakte een vertrek eigenlijk onmogelijk." De Groots onderzoek wees uit dat een shortsealijn vanuit Moerdijk zeker levensvatbaar kon zijn. Zijn businessplan werd positief ontvangen, hij ging op zoek naar investeerders

en kwam uit bij A2B-online uit Waddinxveen. De investeerder achter dit transportbedrijf geloofde in de kansen die Moerdijk biedt en besloot te investeren. Kort daarop mocht De Groot als managing director en mede-eigenaar het shortseabedrijf uit de grond stampen. De Groot trok André Mast, een goede

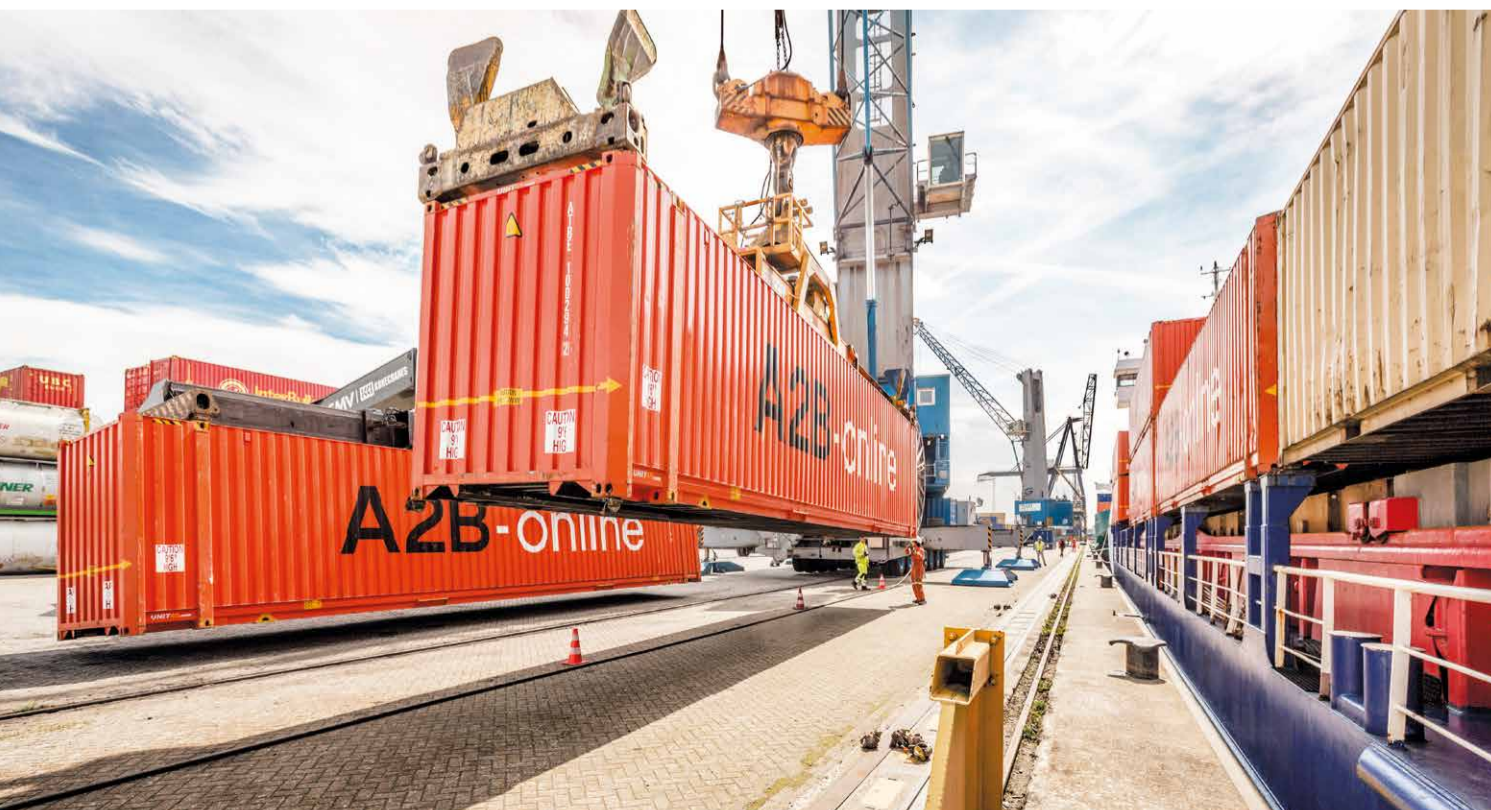
bekende van hem, aan als commercieel directeur en stelde een team samen waarin Michael van Keulen als operationeel directeur de dagelijkse operatie bestiert. In de loop der jaren is het personeelsbestand uitgegroeid tot twintig man.

## Besparing

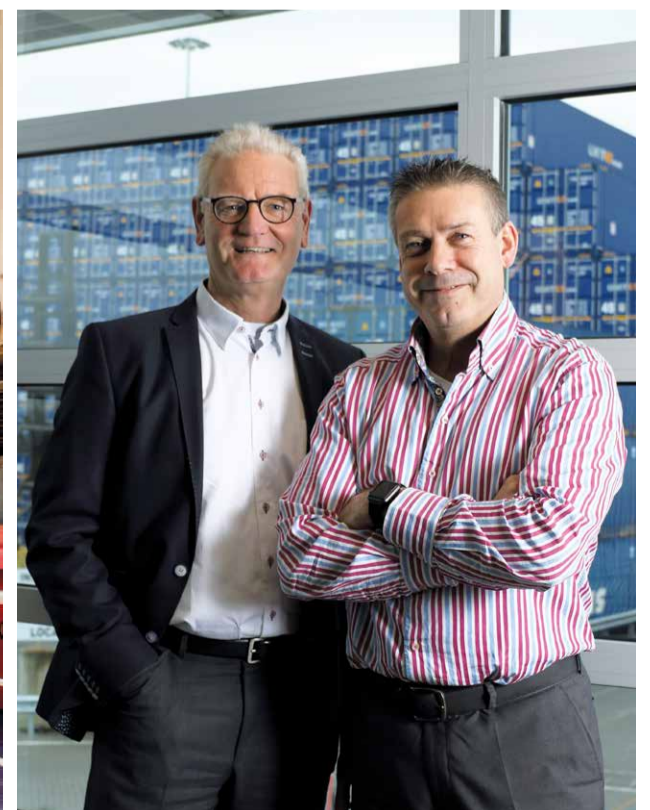
De Groot kan de enorme groei van zijn bedrijf in een paar jaar wel verklaren. "Dat is simpel; wij weten een voordeel te bieden door onze geografische ligging, vooral voor verla-

ders in het zuidoosten. Een chauffeur, zeg afkomstig uit Eindhoven, die voor Moerdijk kiest, bespaart een rit naar Rotterdam. Ten eerste scheelt dat zo'n 35 kilometer en ten tweede mijdt die chauffeur een gebied dat wordt gekenmerkt door congestie. Daar komen de gunstige doorloop-

*"Ik denk dat nieuwe spoorverbindingen vanuit Moerdijk kansrijk zijn"*



A2B-online beschikt over zo'n duizend eigen containers.



Gerard de Groot (links) en André Mast.

Foto: Remco Stunnenberg



A2B-online vaart op vier bestemmingen in het Verenigd Koninkrijk.

tijden op de terminal in Moerdijk nog bij; hier is een chauffeur binnen 25 minuten in en uit, in Rotterdam duurt dat 45 minuten tot een uur. Dat betekent dat een chauffeur die naar Moerdijk gaat, tijd overhoudt om meer ritten te doen. En daar valt natuurlijk een enorme besparing te realiseren." Belangrijk in zijn propositie zijn volgens De Groot de hoge afvaartfrequentie en de modaliteitenmix die Moerdijk te bieden heeft. "De infrastructuur is hier natuurlijk perfect, met ontsluitingen via weg, barge en spoor en aanwezige crossdockfaciliteiten. Bovendien is alles hier op het terminalterrein efficiënt ingericht, wat zorgt voor een optimale operatie aan de landkant."

Dat transport over spoor mogelijk is, is volgens De Groot ook een verdienste van A2B-online Container. Zij maakten zich daar hard voor en realiseerden onder meer een verbinding met Italië die door de Belgische railoperator IFB wordt onderhouden. Momenteel gaan er vijf treinen per week vanuit Moerdijk naar Milaan, iets wat volgens hem een belangrijke spin off is voor regionale verladers. "Zij hoeven niet meer naar Rotterdam of Antwerpen en daardoor besparen zij veel kosten. Ik denk dan ook dat nieuwe spoorverbindingen vanuit Moerdijk naar andere bestemmingen kansrijk zijn."

De transportdiensten die A2B-online Container klanten biedt, lopen uiteen. "Zo is vervoer van kade tot kade mo-

gelijk, maar we kunnen ook transport van deur tot deur regelen en alles daar tussenin." Het bedrijf heeft ongeveer duizend eigen 45-voetscontainers tot zijn beschikking.

#### Overtuigen

Klanten hebben A2B-online Container de afgelopen jaren weten te vinden, zo blijkt uit de cijfers. Inmiddels brengt de kustvaarder een zeer breed scala aan ladingen en artikelen naar de andere kant van de Noordzee. De Groot: "Bier, frisdrank, levensmiddelen, retailproducten, halffabricaten, grondstoffen, noem het maar op. En wij mogen ook chemische ladingen vervoeren, zowel gevaarlijke als niet-gevaarlijke. Dat is ook een groot voordeel hier in Moerdijk, waar een groot chemisch cluster is."

De Groot, glunderend: "Het belangrijkste economische principe is dat je een klant iets te bieden moet hebben, dat wisten we vanaf de eerste dag. De vraag was of we mensen hiervan zouden kunnen overtuigen, en in de afgelopen jaren hebben we dat wel bewezen." Dit krijgt De Groot ook van zijn klanten te horen, zegt hij. "Zij zeggen blij te zijn dat wij met onze dienst begonnen zijn. En zij vertellen dat ook weer door. Wij merken dan ook dat steeds meer bedrijven nieuwsgierig worden naar onze diensten en dat willen wij natuurlijk graag." ●

## Belemmeringen kustvaart

Vervoer over water wordt beschouwd als een duurzaam alternatief voor transport over de weg. Het aantal files wordt verminderd en de milieubelasting is ook een stuk lager. Nederland wil kustvaart dan ook stimuleren.

Volgens redersvereniging KNVR staat het Europese short sea shipping echter onder druk. Van al het vervoer binnen de EU zou het aandeel van de kustvaart hierin de afgelopen jaren zijn teruggelopen van boven de 40 procent naar 33 procent. In het kader van het Nederlandse EU-voorzitterschap organiseerde het ministerie van Infrastructuur en Milieu onlangs een bijeenkomst over short sea shipping met als doel 'het identificeren van obstakels die potentiële groei van de EU-kustvaart verhinderen'. Europese maritieme directeuren en stakeholders kregen op de bijeenkomst de gelegenheid hun mening te geven over welke belemmeringen moeten worden aangepakt om de interne markt van het EU-kustvervoer verder te stimuleren. Administratieve lasten, waaronder douaneformaliteiten, worden door de KNVR genoemd als grote belemmering voor de kustvaart. Volgens de vereniging was er in 2011 een proef waarbij meer dan 250 schepen in Europa speciale vrijstellingen kregen van douanecontroles. Dat leidde tot kortere wachttijden in de havens. Helaas, aldus KNVR, is er geen vervolg gekomen op de pilot en gelden de douaneformaliteiten weer onverkort. Gerard de Groot, managing director en mede-eigenaar van A2B-online Container, gaf op deze bijeenkomst een presentatie over short sea shipping. Hij deed dat samen met een vertegenwoordiger van Lidl, dat in Moerdijk gebruikmaakt van de diensten van A2B-online Container.



Machiel van der Kuijl, algemeen directeur EVO

## Weg achter de Haagse tekentafel

De minister van Infrastructuur en Milieu rapporteert binnenkort over de voortgang van de zogenoemde Maatwerkplan Regeldruk Logistiek aan de Tweede Kamer. EVO stond, ook dankzij het publiceren van een jaarlijkse top-10 van administratieve lasten en overbodige regels, mede aan de basis van deze aanpak van bedrijfsleven, ministeries en toezichthouders. Sindsdien staan onder meer de problematiek van de slecht onderling afgestemde venstertijden, digitalisering van de vrachtbrief in Europa, de behoefte aan betere voorlichting over bijvoorbeeld gevaarlijke stoffenwetgeving en de behoefte aan efficiënter en geïntegreerder overheids-toezicht hoog op de gezamenlijke agenda. We zijn er nog niet, maar de maatwerkplan werpt zijn vruchten af, zo kunnen we binnenkort ongetwijfeld lezen in de rapportage.

Bij de thema's van de maatwerkplan gaat het in veel gevallen om het *tackelen* van (uitvoerings)problemen bij bestaande wetten en regels, maar misschien nog wel belangrijker is dat overheden en politici zich bewust zijn van de (mogelijke) gevolgen van wet- en regelgeving op bedrijven, vóórdat het tot stand komt. Daarvoor is het nodig om nieuwe beleidsvoornemens en daaruit voortvloeiende wet- en regelgeving te toetsen op de impact op bijvoorbeeld toezichtlast, bedrijfsvoering en efficiency in bedrijfsprocessen - dus op handelsprocessen en logistiek - maar ook op zaken als economische groei en werkgelegenheid en innovatie.

In Groot-Brittannië bestaat een onafhankelijke autoriteit die toeziet op zo'n *impact assessment* van alle voorstellen die de nationale regering doet. Pas als aan de eisen is voldaan, mag een regeringsvoorstel voor verdere behandeling door naar het parlement. Zo niet, dan moet de betreffende minister zijn of haar huiswerk opnieuw doen. In Nederland kennen wij een college dat waakt over de regeldruk: Actal. De bevoegdheden van dit college gaan echter minder ver en beleid en wetgeving met gevolgen voor bedrijven zijn niet onderworpen aan een stevige toets. Het zou goed zijn als Nederland het voorbeeld van het Verenigd Koninkrijk volgde.

Zo'n instrument is natuurlijk een stok achter de deur. Wat vooral nodig is, heeft met gedrag te maken: beleidsmakers en wetgevers moeten oprecht geïnteresseerd zijn in de gevolgen van een beleidsvoornemen of wet voor bedrijven en altijd nastreven om de impact in termen van regeldruk en administratieve lasten zo laag mogelijk te laten zijn. Dat vereist dat zij weg moeten achter de Haagse tekentafels en het gesprek met bedrijven - en hun vertegenwoordigers - moeten aangaan en dat beleid en wetgeving veel meer dan nu het geval is in samenspel, of zelfs co-creatie, met bedrijven tot stand komt. Net zoals bij de maatwerkplan geldt dat EVO daaraan graag meewerkt. Samen met u.