



De toekomst van het intermodaal vervoer

Hoe zal het intermodaal vervoer evolueren? Wat moet er gebeuren om de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren en zo nieuwe gebruikers aan te trekken? Wat is de impact van de Europese wetgeving op de concurrentie? Deze en andere vragen legden we tijdens een ronde-tafelgesprek voor aan Antoine Martens (bestuurder-adjunct-directeur-generaal NMBS), Luc Mikolajczak (chief executive TRW), Søren Rasmussen (directeur-generaal Intercontainer/Interfrigo - ICF) en Eric Peetermans (B-Cargo). Vier specialisten op het gebied van intermodaal vervoer in België en Europa.

Kent het intermodaal vervoer nog altijd een belangrijke groei?

ANTOINE MARTENS: "De resultaten zijn uitstekend. In 1994 steeg de tonnage van het intermodaal vervoer in België met 24%. Het aantal ton-km nam toe met 16%. Het is geen mar-

ginale vorm van vervoer meer: het vertegenwoordigt al 20% van ons goederenverkeer en eveneens 20% van onze inkomsten. Deze significante stijging duurt nu al enkele jaren. Dat was zelfs het geval in 1993, toen het goederenvervoer een algemene terugval te incasseren kreeg".

SØREN RASMUSSEN: "Ten opzichte van de Europese ambities blijft de groei van het intermodaal vervoer evenwel teleurstellend. Hij beantwoordt nog lang niet aan de wensen van de politieke verantwoordelijken. Maar laten we niet prullen. Commercieel gezien is deze toename rondt indrukwekkend".

ANTOINE MARTENS: "In ons plan Star-21 is het intermodaal ver-

voer opgenomen als strategisch objectief. De NMBS heeft bovendien fors geïnvesteerd in dit domein. In Antwerpen, bijvoorbeeld, werken wij aan de voltooiing van de Noordzee Terminal, de tweede grootste containerterminal aan de Schelde, aan de uitbreiding van de Interferry-terminal langs de Zomerweg, en aan de TRW-terminal Schijnpoort. We steunen ook de inspanningen van TRW, in een nieuwe terminal te Genk. Daarnaast steunen we de moderniseringsplannen van Euro-Combi-Est voor de terminals van Bressoux en Renory. We hebben eveneens fors geïnvesteerd in Dry Port Muizen en in de haven van Zeebrugge. Zo kunnen we meer vervoer aantrekken".

Gaat het om duurzame groei?

LUC MIKOLAJCZAK: "Het ogenblik is aangebroken om ons samen met de netten af te vragen welke prijs de klanten ver- ➔



Debat

wachten. De tractie op twee dezelfde trajecten kan immers aanzienlijk variëren. Als alle partners van het intermodaal vervoer bereid zijn zich te laten leiden door de prijs van de weg, kunnen we een nog sterkere en duurzamere groei verzekeren".

ERIC PEETERMANS: "Onze inspanningen mogen niet verslappen. Voor de vrachtvervoerder blijft het intermodaal vervoer een randverschijnsel. Het laat hen toe pieken op te vangen, tegemoet te komen aan vraagoverschotten. Het intermodaal vervoer kan pas belangrijke marktaandeelen winnen wanneer het deze vicieuze cirkel doorbreekt. Om deze ontwikkelingen te bestendigen, moeten we de gebruikers aansporen om te investeren in het intermodaal vervoer. Ik heb trouwens de indruk dat de situatie nu in die zin evolueert".



Antoine Martens (NMBS): "In werkelijkheid is de eerste concurrent van het spoor de weg. Het is absoluut nodig dat men een schikking uitwerkt, zodat het spoor met gelijke wapens zijn concurrent tegemoet kan treden."



Luc Mikolajczak (TRW): "De klant wil, concurrentie of geen concurrentie, een goede dienstverlening."

SOREN RASMUSSEN: "Ook wij stellen vast dat sommige klanten besloten hebben te investeren in het intermodaal vervoer. Dit is, bijvoorbeeld, het geval voor Volvo in Gent. Of de gebruikers van de grote assen, zoals België-Frankrijk-Spanje of Duitsland-Turkije".

LUC MIKOLAJCZAK: "Vandaag zien we inderdaad structurele marktveranderingen. Maar opgelet: de ondernemingen die

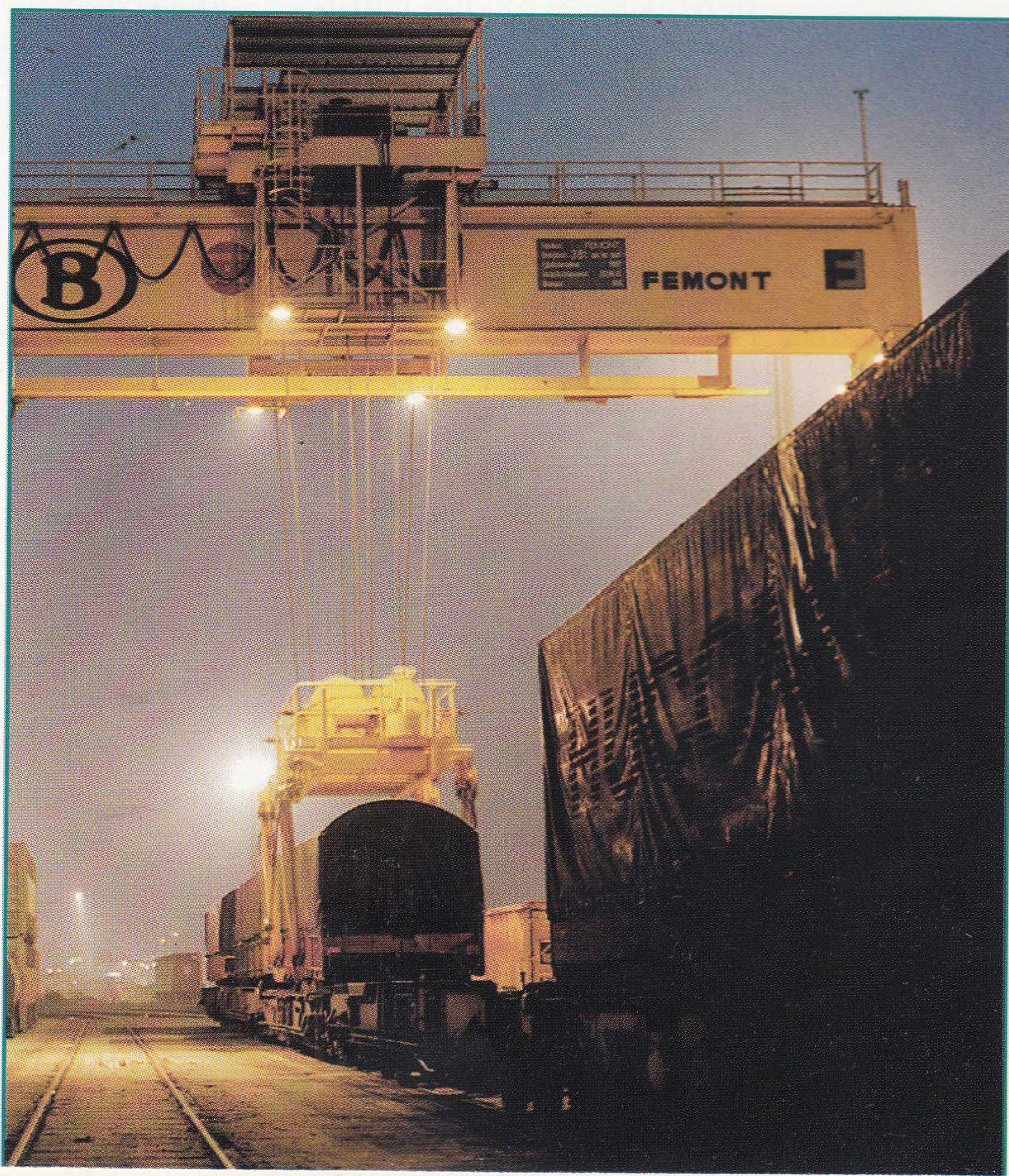
interesse hebben voor intermodaal vervoer, worden steeds kleiner. Voor hen weegt de investeringslast veel zwaarder door dan voor een grote groep. Het gevolg: zij stellen hogere kwaliteitseisen".

SOREN RASMUSSEN: "Kwaliteit is essentieel. Die is trouwens veel beter dan vijf jaar geleden. Het bewijs? De continue stijging van het vervoer met koelwagens: 28% in België tegenover 20% in Europa. Wij vragen producten van een hoge kwaliteit tegen aanvaardbare marktprijzen. De NMBS kon ze ons verschaffen".

Kwaliteitseisen

Wat moet er gedaan worden om tegemoet te komen aan deze kwaliteitseisen?

ANTOINE MARTENS: "De klanten van het intermodaal vervoer vragen kwaliteit, regelmaat en informatie. We hebben het Cortax-systeem ontwikkeld voor alles wat met spoor-weg te maken heeft. Het Quality Net naar Spanje of Italië hebben we voor ICF op punt gesteld. Daarnaast lanceerden we het shuttle-concept, pendel-





treinen, gekocht door operatoren die het commercieel risico dragen om ze te vullen. Dat is, bijvoorbeeld, het geval tussen Antwerpen en Zeebrugge of tussen Antwerpen en Rotterdam. Tevens bestaat sinds 28 mei een shuttle die vanuit Rotterdam naar Athus en de terminals van Luik spoort. Deze systemen laten toe de kwaliteit te verhogen en terzelfdertijd de kosten te verminderen".

LUC MIKOLAJCZAK: "Het is ook noodzakelijk dat de samenwerking tussen de netten verbeterd wordt. De samenwerking tussen de spoorwegmaatschappijen is essentieel voor het respecteren van verzendingstermijnen, het ter beschikking stellen van alternatieve dienstregelingen en/of vervoerswegen, en voor het efficiënt doorsturen van informatie".

SOREN RASMUSSEN: "Men kan het belang van die samenwerking niet genoeg beklemtonen. De verbindingswegen naar de vertrekterminal en vanaf de aankomstterminal vertegenwoordigen 30% van de totale kosten van het intermodaal vervoer. Indien de trein drie uur vertraging heeft en dit wordt nergens meegedeeld, moeten alle vrachtwagens wachten. Wat zeer duur is en de competitiviteit van het intermodaal vervoer drastisch aanvreet".

ANTOINE MARTENS: "We geven graag toe dat we grote inspanningen moeten doen op het vlak van informatie en samenwerking tussen spoorwegnetten. Maar op sommige verbindingen, ik denk daarbij aan het traject van Antwerpen en Zeebrugge naar Italië met TRW en ICF, zijn we al zeer

performant. Om de competitiviteit van het intermodaal vervoer te verhogen, moeten er nog meer bewakings-, informatie- en volgsystemen voor verzendingen ontwikkeld worden. In België is dit al gerealiseerd. Maar op internationaal niveau moet er nog een lange weg afgelegd worden".

Samenwerking

Kan er, rekening houdend met de Europese concurrentievoorschriften, wel een grotere samenwerking tussen de spoorwegmaatschappijen verwacht worden?

SOREN RASMUSSEN: "Vroeger konden we ons voor een bepaalde verbinding wenden tot één verantwoordelijke die alle netten vertegenwoordigde. Nu is elk spoorwegnet verplicht een bod te doen op hetzelfde traject. Dit lijkt ons moeilijk te verwezenlijken. Bovendien kan het verbod voor de netten om hun samenwerking uit te diepen, de ontwikkeling van nieuwe producten belemmeren. Terwijl de klanten dergelijke nieuwe producten juist erg op prijs zouden stellen".

ERIC PEETERMANS: "De concurrentievoorschriften geven de spoorwegmaatschappijen nog voldoende ruimte om samen te werken, althans op technisch vlak. De Europese Commissie verbiedt ons niet om nauwgezet samen te werken op het gebied van informatiesystemen. Dat kan zolang de vrije concurrentie niet belemmerd wordt. Het probleem zal zich eerder stellen voor de commerciële samenwerking. Nu sluiten de spoorwegmaatschappijen overeenkomsten af voor alle treinen. In de toekomst zal deze co-exploitatie beperkter zijn, omdat de commercialise-

ring van de treinen nieuwe vormen van concurrentie zal introduceren".

LUC MIKOLAJCZAK: "De naleving van de concurrentievoorschriften mag er niet toe leiden het essentiële te vergeten: de klant. En de klant wil, concurrentie of geen concurrentie, een goede dienstverlening". →



Debat

Is het wegtransport niet de echte concurrent ?

LUC MIKOLAJCZAK:

"Waarschijnlijk is de concurrentie nergens zo hevig als in onze sector. In de Europese Unie hebben wij één miljoen concurrenten: de wegvervoerders. De Commissie zou hiervoor begrip moeten tonen".

ANTOINE MARTENS: "Ik vrees dat de vrije concurrentie tussen de spoorwegmaatschappijen niet tot meer handelsverkeer zal leiden. In werkelijkheid is de eerste concurrent van het spoor de weg. Het is absoluut nodig dat men een schikking uitwerkt, zodat het spoor met gelijke wapens zijn concurrent tegemoet kan treden. Maar de Europese Commissie bekijkt de problemen niet vanuit hetzelfde gezichtspunt. Uiteindelijk verliezen we daarvoor veel tijd en energie".

Volledige service ?

Moeten de spoorwegnetten zich beperken tot tractie of moeten ze een volledige service aanbieden ?

ERIC PEETERMANS: "In plaats van tractie spreek ik liever over prestaties van spoortransport, aangezien het ook treinformatie, opvolgen, produktconceptie, verstrekken van informatie aan gebruikers en dies meer betreft. Dat is onze primaire taak. Gaan we ons daartoe beperken ? Ja, als schakel in het intermodaal vervoer. Betekent dit dat we geen interesse hebben voor de rest ? Dat denk ik niet. De NMBS is via filialen en samenwerkingsverbanden betrokken in de andere

elementen van de ketting. Tevens vind ik dat de NMBS moet blijven investeren in wagens, omdat het om een strategisch domein gaat. Dat is ook nodig om niet gedegradeerd te worden tot enkel tractie-instrument. We moeten die wagens trouwens onmiddellijk verhuren aan de gebruikers".

SOREN RASMUSSEN: "Sommige spoorwegnetten ontwikkelen misschien andere diensten, maar ik denk dat dit niet hun



Soren Rasmussen (ICF): "In de toekomst moeten de operatoren meer en meer het commercieel risico nemen om bloktreinen aan te kopen."





Eric Peetermans (B-Cargo): "We moeten de gebruikers aansporen om te investeren in het intermodaal vervoer. Ik heb trouwens de indruk dat de situatie nu in die zin evolueert."

belangrijkste opdracht is. Wij denken ook niet dat we ons moeten richten tot end-users of moeten investeren in swapbodies of containers. Het is aan onze klanten om dit te doen. Ik geloof dat dit een goede taakverdeling is tussen de verschillende partners in de intermodale vervoersketen".

LUC MIKOLAJCZAK: "Men kan zich ronduit vragen stellen bij de commerciële filosofie van sommige spoorwegnetten. Enkele richten een eigen handelsfiliaal op en benaderen de end-user rechtstreeks, iets wat wij zelf niet doen".

ERIC PEETERMANS: "Het lijkt ons niettemin geoorloofd dat een net handelsactiviteiten ontplooit via filialen. Op voorwaarde dat dit filiaal op gelijke voet behandeld wordt als alle andere operatoren bij spoorprestaties. Bij de NMBS gaan wij zo te werk".

Concurrentie

Welke samenwerkingsvormen kunnen de operatoren overwegen?

SOREN RASMUSSEN: "In de toekomst moeten de operatoren meer en meer het commercieel

risico nemen om bloktreinen aan te kopen. Ze zullen evenwel moeten samenwerken om zulke produkten te lanceren. In het tegenovergestelde geval zullen nieuwkomers zich aanmelden en profiteren van onze onderlinge concurrentiestrijd. Deze nieuwkomers zullen niets nieuws creëren maar zullen van onze geleverde inspanningen gebruik maken om een markt te creëren. Wij daarentegen hebben wel die competentie".

LUC MIKOLAJCZAK: "We moeten stoppen met elkaar te beconcurreren. Als één van onze treinen met vier wagens vertrekt om 10.32 uur en bij Intercontainer vertrekt twee uur later een trein met vijf wagens naar dezelfde bestemming, koppel die dan aan elkaar. Laten we samenwerken, zodat we nieuwe assen kunnen ontwikkelen. Ik zie daar geen enkel nadeel in, op voorwaarde dat iedereen opnieuw onafhankelijk wordt zodra het verkeer een gunstig verloop kent".

ANTOINE MARTENS: "In onze ogen is de samenwerking tussen operatoren vooral noodzakelijk omdat in dat geval de spoorwegen niet alleen het commerciële risico moeten dragen".

Hoe staat u tegenover grote rederijen, zoals Evergreen, die de spoorwegnetten soms rechtstreeks contacteren?

SOREN RASMUSSEN: "Zij profiteren van de nieuwe concurrentiesituatie om de kwaliteit die wij voorstellen, te controleren. Dat is volkomen normaal. Zij willen uitstekende produkten. Als dit niet het geval is, gaan ze elders. Voor hen wordt het vervoer van en naar het hinterland alsmaar belangrijker. Daar kunnen ze immers voordelen halen op hun concurrenten, wat niet meer zo gemakkelijk valt in open zee".

ERIC PEETERMANS: "Het probleem van de onmiddellijke commercialisering van het intermodaal vervoer voor grote reders ligt delicaat. Wanneer de vraag ons gesteld wordt, behandelen we die. We kunnen niet weigeren om te verkopen. Nochtans is het niet in ons belang een trein te verkopen als daardoor het bestaande verkeer omgeleid wordt. Als dit ons evenwel nieuwe handelsmogelijkheden biedt, zullen we niet aarzelen. In feite kan dergelijke verkoop voor de NMBS enkel als ze niet discriminerend is: ze moet tegen dezelfde prijs gerealiseerd worden. Tevens moet de toegevoegde waarde geïntegreerd worden die de operator gerekend zou hebben. Zo respecteren we de normale economische regels". □

