

## Ontwikkelingszone Saeftinghe: een (over)capaciteitsvraagstuk?

In opdracht van:



Auteur  
RebelGroup Advisory Belgium nv

Datum:  
22.04.15

Status:  
Finaal

## Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>De essentie van de MKBA resultaten</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Actuele trends in de container business</b>	<b>7</b>
3.1	Prijstdruk en schaalvergroting – oorzaak en gevolg of gevolg en oorzaak?	7
3.2	Alliantievorming – de volgende noodzakelijke trend	11
3.3	Economics & risks van een containerrederij in meer detail	12
<b>4</b>	<b>De nakende leegstand in Zeebrugge verklaard</b>	<b>17</b>
<b>5</b>	<b>Opsplitsen van hubs: een goede zaak?</b>	<b>19</b>
<b>6</b>	<b>Cruciaal: de (maatschappelijke) waardepropositie</b>	<b>21</b>
<b>7</b>	<b>Conclusies – OZS: een verhaal van 'én-én' of 'of-of'?</b>	<b>23</b>

## 1 Inleiding

De maritieme overslag in de haven van Antwerpen is volgens het online magazine Flows, in het eerste kwart van 2015 met 5,9% gestegen ten opzichte van vorig jaar (51 miljoen ton) <sup>1</sup>. Absolute uitschieter daarbij was het containerverkeer dat een groei laten optekenen van maar liefst 8,5% (22 mio ton) of zelfs 9,5% wanneer in TEU uitgedrukt. Wanneer deze trend zich doorzet voor gans 2015, dan overtreft de haven van Antwerpen al meteen het groeipercentage (3%) dat voor dit jaar is gehanteerd in de zopas definitief opgeleverde Maatschappelijke Kosten-Baten Analyse (MKBA) voor de Ontwikkelingszone Saeftinghe (OZS), uitgevoerd door Rebel in opdracht van het Havenbedrijf Antwerpen en de Maatschappij LinkerScheldeOever (MLSO).

Deze MKBA evalueerde de maatschappelijke relevantie, in de zin dat de maatschappelijke baten van de ontwikkeling de kosten ervan overschrijdt, van drie verschillende projectalternatieven: een gemeenschappelijke eerste fase, desgevallend gevolgd door een tweede waarin drie inrichtingsvarianten zijn onderscheiden naargelang het gewicht aan containeroverslag, de hieraan verwante logistieke activiteiten (Value Added Logistics) en havenindustrie.

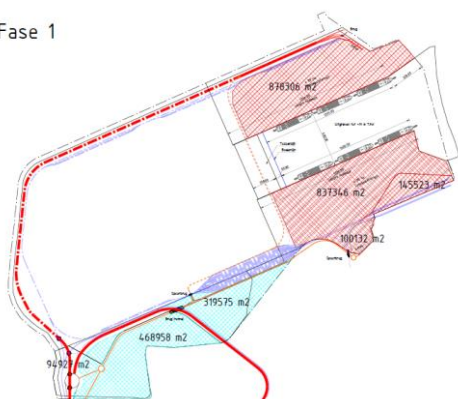
### Beschrijving van de projectalternatieven

Gemeenschappelijke eerste fase	Gedeeltelijke inrichting van de OZS in een eerste fase om aan de onmiddellijke behoeften van de containeroverslag en de havenindustrie tegemoet te komen. De lengte van het dok in fase 1 is gekozen in functie van de verwachte groei van de containeroverslag op de middellange termijn en de wens om twee volwaardige diepzeeterminals aan potentiële concessionarissen te kunnen aanbieden.	Fase 1
Maximaal containeroverslag	De OZS is grotendeels voorbehouden voor containeroverslag. Plaats voor VAL en industrie is in beperkte mate voorzien op terreinen aan de rand van de OZS	Container-overslag
Evenwicht containeroverslag en VAL	De OZS is grotendeels voorbehouden voor containeractiviteiten, maar met een evenwicht tussen de oppervlakte voor overslagactiviteiten en de oppervlakte voor de uitvoering van VAL-activiteiten op deze containers. Plaats voor industrie is in beperkte mate voorzien op terreinen aan de rand van de OZS	Container + VAL
Gemengd container-sector en industrie	De OZS wordt ingevuld met een mix van containergebonden activiteiten (zowel overslag als VAL) en havenindustrie.	Container + industrie

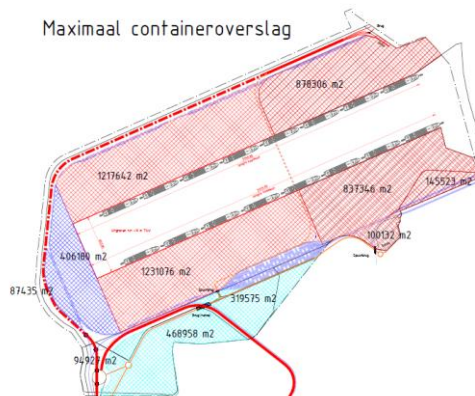
De eerste fase zou in totaal 734 mio EUR kosten (prijspeil 2014), waarvan 660 mio EUR voor de aanleg en inrichting van OZS zélf. De overige kosten hebben te maken met baggerwerken en de logistieke ontsluiting van OZS. Wanneer ook de tweede fase zou worden uitgevoerd, dan stijgt de totale kostprijs naar circa 1,35 mia EUR voor de inrichtingsalternatieven 'Container + VAL' en 'Container + Industrie' en naar 1,41 mia EUR voor 'Containeroverslag'.

<sup>1</sup> Bron: Flows, 2015

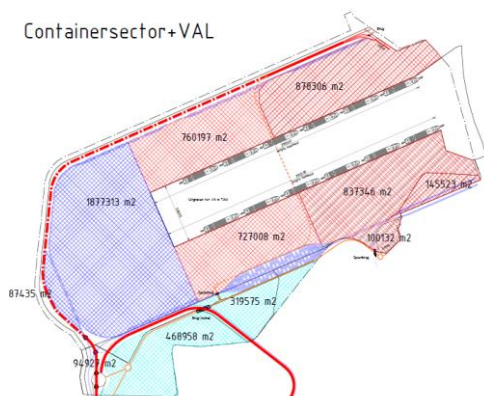
Fase 1



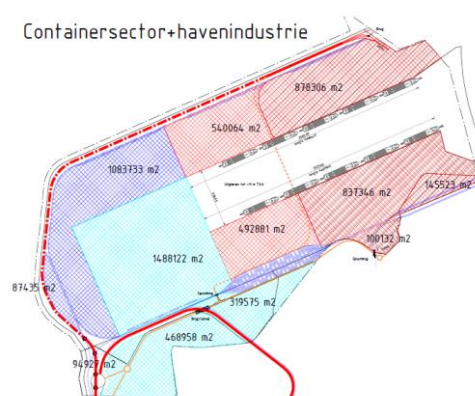
Maximaal containeroverslag



Containersector+VAL



Containersector+havenindustrie



De resultaten van de MKBA, met de huidige inzichten en conform de rekentechnieken opgelegd in de Standaardmethodiek MKBA van het Vlaams Gewest, zijn in principe zeer duidelijk (zie volgend Hoofdstuk 2). Zij onderschrijven de wens tot uitvoering van dit investeringsproject en daarbij onmiddellijk te beginnen met de aanleg van de eerste Fase ervan.

De hier voorliggende nota wil toch nog een (aanvullend) antwoord geven op de vraag naar:

1. **nut en noodzaak** van bijkomende containeroverslagcapaciteit (in de Antwerpse haven)
2. het optimale **tijdstip** waarop dergelijke capaciteit desgevallend beschikbaar moet zijn
3. de optimale **locatie** voor deze capaciteit.

De inhoudelijke focus van deze nota ligt dus bewust op **containertrafieken**, gezien de recentelijke verwachte terugloop met zowat 30% aan containertrafieken in de haven van Zeebrugge met als gevolg dat er, gezien de vrijkomende containerbehandelingscapaciteit, vanuit de Vlaamse overheid en/of andere stakeholders, vragen zou kunnen ontstaan omtrent nut en noodzaak van nieuwe capaciteit in de haven van Antwerpen middels OZS.

In die zin zal de lezer in deze nota extra argumenten dan wel extra achtergrondinformatie vinden voor/over OZS, voor zover zij nog niet expliciet mee zouden zijn genomen in de MKBA.

## 2 De essentie van de MKBA resultaten

De resultaten van de MKBA, met de huidige inzichten en conform de rekentechnieken opgelegd in de Standaardmethodiek MKBA van het Vlaams Gewest, zijn in principe zeer duidelijk:

- **Fase 1 van OZS** is een **no-regret investering** die de dringende behoeften opvangt, en de opties voor het eindbeeld openhoudt. De optimale aanleg ervan ligt al in 2021 (rekening houdend met een bouwtijd van 4 jaar, dus start met werken in 2017) met een terugverdientijd van de investering tussen 5 (2026) à 7 jaar (2028) al naargelang het gekozen scenario voor containergroei (laag, midden of hoog). Het breakeven jaarlijkse groeipercentage voor de realisatie van Fase 1 (zijnde het groeipercentage waarbij de maatschappelijke baten precies gelijk zijn aan de maatschappelijke kosten, oftewel waarbij de netto contante waarde (NCW) gelijk is aan nul) is zelfs maar een derde van het lage groeiscenario.

	Contante waarde van Fase 1 (mia EUR)			Baten/ Kosten-ratio	Terug- verdien- periode*
	Kosten	Baten	NCW		
<b>Internationaal perspectief</b>					
Laag containerscenario	1,1	5,6	4,5	5,0	2028
Midden-scenario	1,1	5,7	4,6	5,1	2026
Hoog containerscenario	1,1	5,4	4,3	4,9	2025
<b>Nationaal perspectief</b>					
Laag containerscenario	1,1	4,7	3,6	3,4	2029
Midden-scenario	1,1	5,0	3,9	3,6	2027
Hoog containerscenario	1,1	5,1	4,0	3,7	2026

Bron: Rebel, 2015

Scenario	Potentieel overslagvolume in haven van Antwerpen (miljoen TEU)				Scenario	Potentieel overslagvolume in OZS na aftrek capaciteit bestaande terminals (10,1 mio TEU)			
	2014	2025	2035	2050		2021	2025	2035	2050
Laag	9,0	12,5	14,5	16,8	Laag	1,0	2,4	4,4	6,7
Midden	9,0	13,5	16,2	19,6	Midden	1,5	3,4	6,1	9,5
Hoog	9,0	14,3	17,7	22,2	Hoog	1,9	4,2	7,6	12,1

Bron: Rebel, 2015

- Het optimale inrichtingsalternatief voor Fase 2 hangt af van het gekozen scenario. Enkel voor het omgevingscenario 'Lage containergroei' is de maatschappelijke meerwaarde van deze tweede fase wellicht wat aan de lage kant, maar wel positief! Alle andere scenario's scoren een pak beter. Het optimale jaar van ingebruikname van deze Fase 2 is 2027 (hoog groeiscenario voor containers) en 2043 (laag scenario voor containergroei).

Contante waarde van Fase 2 (mia EUR)	Laag industriescenario			Hoog industriescenario		
	Container-overslag	Container + VAL	Container + industrie	Container-overslag	Container+ VAL	Container + industrie
<b>Internationaal perspectief</b>						
Laag containerscenario	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	<b>0,5</b>
Midden-scenario	2,1	<b>2,2</b>	2,0	2,1	2,2	<b>2,3</b>
Hoog containerscenario	<b>4,1</b>	3,3	2,3	<b>4,1</b>	3,3	2,6
<b>Nationaal perspectief</b>						
Laag containerscenario	0,2	<b>0,5</b>	0,4	0,2	0,5	<b>1,5</b>
Midden-scenario	1,5	<b>2,2</b>	1,8	1,5	2,2	<b>2,7</b>
Hoog containerscenario	2,8	<b>3,1</b>	2,1	2,8	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>

Bron: Rebel, 2015

- Alle groeiscenario's voor de containertrafiek in de Le Havre-Hamburg range voor de periode 2015-2050, gaan uit van een gelijkblijvend marktaandeel daarin voor de haven van Antwerpen, ruim 21%. Dit veronderstelt tegelijkertijd dat alle initiatieven, andere dan de aanleg van OZS, worden genomen om deze trafieken te kunnen aantrekken. Het gaat dan bijvoorbeeld om initiatieven in het hinterland, die het volumepotentieel van de haven op zijn minst aanhouden en liefst zelfs versterken.

Indien het containeroverslagvolume in de havenrange groeit in overeenstemming met het hoge scenario, maar in de haven van Antwerpen slechts volgens het lage scenario omdat het niet meer kan volgen in de schaalvergroting van de containerschepen, dan zou het marktaandeel van Antwerpen zakken van 21,8% in 2014 tot 19% in 2025, 18% in 2035 en 16,5% in 2050. De impact van een marktaandeelverlies met vier percentagepunten in twintig jaar is wel ingrijpend, althans voor de maatschappelijke meerwaarde van Fase 2. De baten van de realisatie van Fase 1 worden met 20% tot 65% , gereduceerd maar blijven ruimschoots positief. De optimale datum voor de ingebruikname van Fase 1 blijft 2021. De realisatie van Fase 2 is bij een dergelijk verlies aan marktaandeel enkel aangewezen in het hoge groeiscenario, en dan slechts ver in de toekomst (2043). In de andere groeiscenario's volstaat fase 1.

- Gezien de afhankelijkheid van het optimale inrichtingsalternatief van de groeiscenario's voor de containersector en de havenindustrie is het optimaal om de keuze over de uitvoering en de inrichting van Fase 2 nog even uit te stellen. Een gefaseerde ontwikkeling laat toe om af te wachten in welke mate het herstel van de economie en internationale handel zich doorzet, en welke impact dit heeft op de perspectieven van respectievelijk de containersector en de industrie. De inrichting moet dan in functie van de marktvrage bijgesteld kunnen worden. De drie beschouwde alternatieven kunnen wellicht nog in functie van de werkelijke marktevolutie geoptimaliseerd worden.

### 3 Actuele trends in de container business

#### 3.1 Prijsdruk en schaalvergroting – oorzaak en gevolg of gevolg en oorzaak?

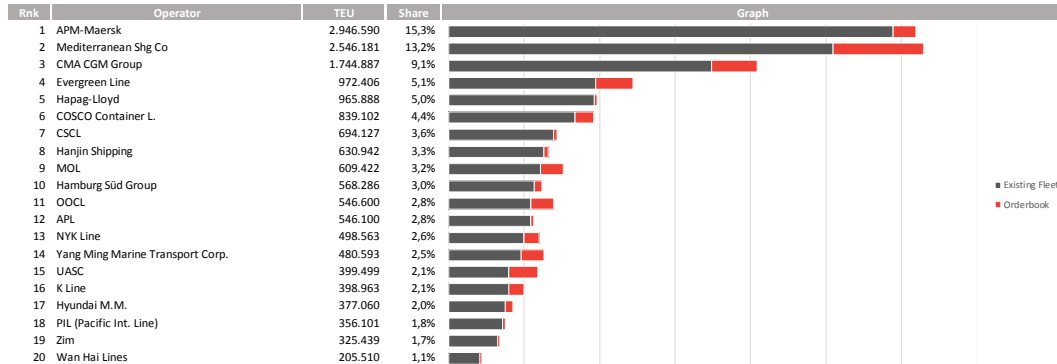
Er is op dit moment zonder meer sprake van extreem hoge volatiliteit in de internationale containerbusiness. Daar waar deze business in het verleden voornamelijk een eerder cyclische beweging kende, is er sinds de wereldwijde financiële en economische crisis in 2009, nauwelijks sprake van een structurele heropleving wat de onderlinge concurrentiestrijd tussen de rederijen alleen maar heeft vergroot.

Deze strijd speelt zich voornamelijk af op prijs. Zo woedt er een ongemeen **heftige tarievenslag** in de containertrade tussen het Verre Oosten en Europa, waardoor de spottarieven tot (ruim) onder de 900 dollar per TEU zakken, 60% lager dan vorig jaar. De neerwaartse spiraal van de tarieven op de spotmarkt lijkt daarmee maar niet omgebogen te kunnen worden, ook al is er op 1 april 2015 nog een poging geweest om een tariefverhoging door te voeren. Deze prijsvolatiliteit fnuikt bovendien het werken met contractuele tarieven waar verladers gebruik van maken, die nu tot 2x de thans gangbare spotprijzen dreigen te betalen.

De druk op de tarieven is de resultante van de introductie van steeds grotere containerschepen (18.000 TEU en meer), waarvoor er onvoldoende lading is om de vaste kosten van deze schepen te dekken. De gemiddelde beladingsgraad bedroeg in maart 2015 circa 70% op de route Far East naar Europa, wat (te) krap is voor de dekking van de vaste kosten van de daartoe ingezette schepen. Rederijen zien zich dan genoodzaakt om extra lading (agressief) bij te kopen op de spotmarkt. Het valt te verwachten dat in de nabije toekomst rederijen een nieuwe tariefverhoging zullen proberen door te voeren, samen met de schrapping van tal van afvaarten. Voorlopig profiteert de markt nog van de lage brandstofprijzen (de bunkerkosten liggen ook zowat 40% lager dan vorig jaar) waardoor naar verluidt de route tussen Azië en Noord-Europa nog enigszins winstgevend zou zijn.

Alle carriers streven er dus naar om zo groot mogelijke containerschepen inzetten om hun vaste, slotkosten te drukken. Evergreen Line, de vierde grootste rederij in de wereld op dit moment die circa 5% van de ongeveer 19 mio TEU thans in de vaart zijnde capaciteit vertegenwoordigt (zie onderstaande Figuur), nam recent de beslissing om 11 schepen van 18.000 TEU te charteren om vanaf 2018 te kunnen concurreren met andere rederijen die dergelijke schepen in de vaart hebben zoals Maersk, MSC, China Shipping, UASC en CMA CGM.

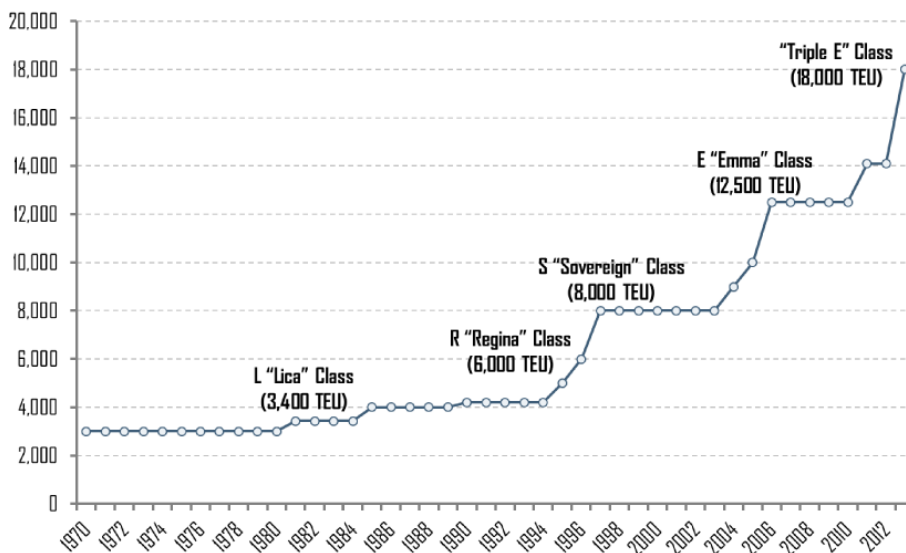
## Overzicht individuele containerrederijen (Top 20)



Bron: Rebel op basis van Alphaliner, 2015

Deze trend naar **schaalvergroting** werpt echter nog niet zijn verwachte vruchten af. Volgens Drewry, een wereldwijd zeer gerespecteerde sectorexpert, is het nog niet haalbaar dat elke grote carrier een eigen Verre Oostdienst met dergelijke schepen exploiteert. Drewry suggereert zelfs het ontstaan van een dichotomie aan de aanbodzijde van containervaartcapaciteit: enerzijds rederijen met kleinere schepen (pakweg 6.500 à 10.000 TEU) die hogere slotkosten hebben versus rederijen met schepen van 18.000 tot 20.000 TEU die lagere slotkosten hebben. De sterke daling van de bunkerprijs heeft dit verschil in slotkosten tussen beide types van carriers wel verkleind.

## Grootste in de vaart zijnde containerschip



Bron: Jean-Paul Rodrigue, Hofstra University (<http://people.hofstra.edu>)



Vandaag hebben dus zeven containerrederijen (waaronder de vier grootste in de wereld: Maersk, MSC, CMA-CGM en Evergreen) schepen van 18.000-20.000 TEU in de vaart of in bestelling. In maart 2015 waren er 66 schepen van 18.000 TEU of meer in bestelling. Ze vertegenwoordigden een laadcapaciteit van meer dan 1 miljoen TEU, of ongeveer 5% van de wereldvloot. Deze schepen worden enkel ingezet op de vaarroutes tussen het Verre Oosten en Europa. In de andere vaargebieden zijn er onvoldoende havens in staat om schepen van dergelijke omvang te ontvangen of te laden en lossen. De AE-10-dienst van Maersk wordt zelfs uitsluitend door schepen van 18.000 TEU uitgevoerd.

De evolutie van de scheepsafmetingen, en vooral de diepgang, verloopt anders dan verwacht in het verleden. Rond 2003 en 2004 werd gedacht dat een toename van de laadcapaciteit van de schepen gepaard zou gaan met een toename van de diepgang. De toenmalige hypothetische ontwerpen van schepen met een capaciteit van 12.000-18.000 TEU vertoonden een diepgang van 17 tot 21 meter.<sup>2</sup> De schepen van 18.000-20.000 TEU die vandaag in de vaart of in aanbouw zijn, hebben echter een maximale diepgang van slechts 15,5-16 meter en een designdiepgang (d.w.z. verwachte diepgang bij volle belading) van 14,5-15 meter (zie onderstaande Tabel).

Er mag verwacht worden dat schepen met een capaciteit van 22.000-24.000 TEU de volgende stap in de schaalvergroting is. Ze kunnen met de bestaande technologie gebouwd en uitgebaat worden. De nieuwste generatie van containerkranen (courant geïnstalleerd op de containerterminals in mainports zoals de haven van Antwerpen) is al in staat om schepen met een breedte van 25 rijen containers (64m) te bedienen. De fasering van hun introductie zal afhangen van de groei van het containervolume tussen Europa en het Verre Oosten, maar mag als min of meer zeker beschouwd worden.

#### Afmetingen van grote containerschepen (huidig en toekomstig)

Klasse	Periode	Laadvermogen (TEU)	Lengte (m)	Beam (m)	Maximale diepgang* (m)
Fifth generation	1996-2005	6 000-8 000	300-350	43	14,0-14,5
Super post panamax	1997-now	8 000-11 500	320-380	43-47	14,5-15,0
New Panamax	2010-now	12 500	365	49	15,2
Ultra Large Container Ships (ULCS)	2006-now	14 500	380-400	56	15,5
Maersk EEE class	2012-now	18 000	400	59	15,5
MSC Oscar	2015	19 224	395	59	16,0
18/20000 ULC + 2 bays	2020?	20-22 000	430	59	16,0
18/20000 ULC + 2 bays + 2 rows	2020?	22-24 000	430	64	16,0
Malakkamax	???	35 000	>450	70	21,0

\* De designdiepgang (verwachte diepgang bij een volledige belading) is iets lager. Het verschil bedraagt ongeveer 1 meter voor schepen met een maximale diepgang van 15,5-16 meter.

Bronnen: *Ocean Shipping Consultants (2012), op.cit.; DNV (2014), presentation by Jost Bergman on "Future development of ultra large container ships - Where are the limits?"*

<sup>2</sup> Zie IAPH (2003), op. cit.

Over de stappen nadien kan enkel gespeculeerd worden. Op langere termijn ligt de grens wellicht bij een zogenaamde Malakkamax-schip van 35.000 TEU. Maar al voor dat niveau bereikt wordt, zou de organisatie van de containervaart ingrijpend geherstructureerd moeten worden. Diverse havens in de Le Havre-Hamburg range (waaronder Antwerpen) die vandaag samen tientallen miljoenen TEUs overslagen, zouden de schaalvergroting waarschijnlijk niet kunnen volgen.

### Maximale diepgang in havens van de Le Havre-Hamburg range

Haven	Maximaal toegelaten diepgang (m)	
	Getijde- ongebonden	Getijde- gebonden
Hamburg	12,80	16,30
Bremerhaven	12,50 (13,50)*	n.b.
Wilhelmshaven (JadeWeserPort)	16,50	16,50
Amsterdam	13,75 (achter sluisen)	n.v.t. (achter sluisen)
Rotterdam	19,00	22,50
Zeeland Seaports (Vlissingen)	14,50	16,50
Zeebrugge	14,00	16,77
Gent	12,50 (opvaart)	n.v.t. (achter sluisen)
Antwerpen	13,10	16,00
Duinkerke	22,00	n.b.
Le Havre (Port 2000)	16,00	n.b.

*n.b.: niet beschikbaar; n.v.t.: niet van toepassing; \* diepgang tussen haakjes na geplande, toekomstige verdieping (in beraad bij Europees Hof van Justitie wegens milieu-impact).*

*Bron: websites van havenautoriteiten*

Dit betekent dat zeer grote hoeveelheden containercargo via andere routes vervoerd zouden moeten worden, wat enorme investeringen zou vergen in nieuwe haveninfrastructuur, overslaguitrusting en hinterlandverbindingen. Het is niet evident om te voorspellen hoe de configuratie van de containerlijnvaart er na dergelijke herstructurering zou uitzien. Het is vandaag, met schepen van 18.000-20.000 TEU, nog steeds voordeliger om deze te laten doorvaren naar de **grote ladinggenererende havens** (zoals de haven van Antwerpen) in Noordwest-Europa en daar transshipment- en bestemmingsverkeer te bundelen. Dat blijft wellicht ook zo in de afzienbare toekomst. Merk trouwens op basis van bovenstaande tabel op dat verschillen in diepgang, tijgebonden als tij-ongebonden vaart veel groter zijn tussen Rotterdam en Antwerpen, dan tussen Zeebrugge en Antwerpen. Het is in de eerste plaats Rotterdam die dé concurrent is van Antwerpen, niet Zeebrugge. Ook Hamburg en Bremen mogen niet uit het oog verloren worden.

Het ladinggenererend vermogen van een haven blijft, gestuwd door de trends van schaalvergroting én alliantievorming in de containerbusiness (cfr. infra), dus erg belangrijk om rederijen te kunnen aantrekken én te behouden. Meer nog, dit belang neemt nog toe waardoor havens die een dergelijk vermogen niet kunnen aanbieden, bijvoorbeeld omwille van slechtere of duurdere of meer tijdvrugnende hinterlandverbindingen, aan concurrentiekracht zullen inboeten. Dit is wellicht één van de risico's die Zeebrugge loopt (tenzij ze zich voluit zou toespitsen als transshipment hub). Ook dit toont dat dé concurrent voor Antwerpen niet Zeebrugge is, maar wel Rotterdam.

### 3.2 Alliantievorming – de volgende noodzakelijke trend

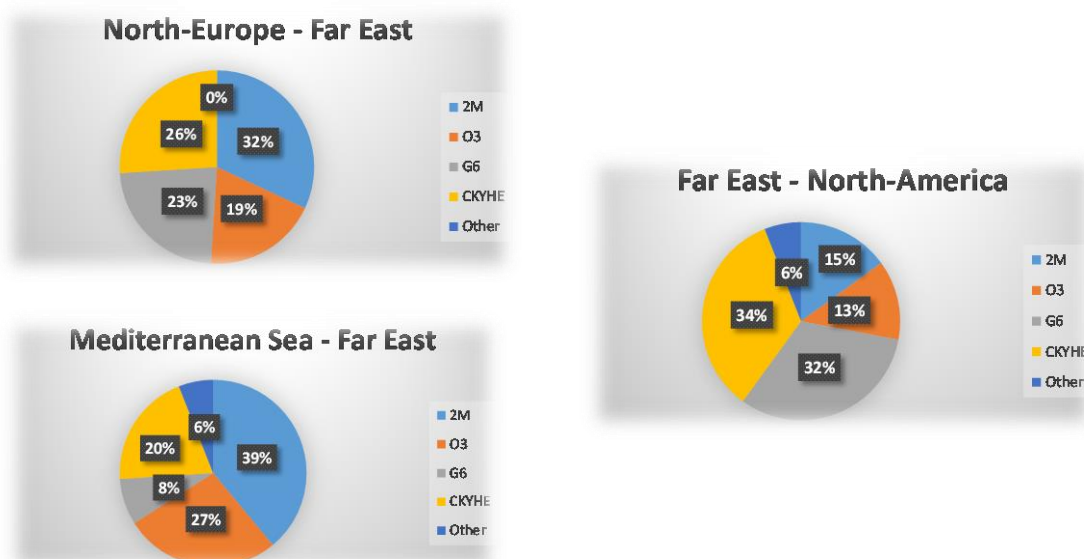
Kort volgend op de trend van de schaalvergroting is deze van de alliantievorming. Dit is een logische evolutie, daar de schaalvergroting aanzienlijke volumes vereist, volumes die vaak het captatieniveau van de rederij overstijgen, alleszins voor bepaalde vaarroutes of indien een bepaalde frequentie wordt verwacht. Het is bovendien een bijkomend wapen om zich als individuele rederij te handhaven ten opzichte van een andere, concurrerende rederij, door in te zetten op de kracht van de alliantieleden. Het doel van de alliantievorming is om slotcapaciteit onderling uit te wisselen waardoor de beladingsgraad verhoogt, samen met de kans op een meer rendabele exploitatie.

Op zich is alliantievorming in de containerbusiness wel geen nieuw gegeven. Het dateert al van de midden de jaren '90. Terwijl in het verleden de meeste grote carriers zoals MSC, Maersk Line, CMA CGM en Evergreen op zich voldoende schaal hadden om dezelfde baten te bekomen uit alliantievorming (ttz baten dankzij schaalvoordelen (economies of scale), synergievoordelen (economies of scope) en risicospreiding, is dit vandaag de dag niet meer het geval. Zelfs Evergreen dat altijd aan de kant is gebleven om redenen van commerciële onafhankelijkheid en flexibiliteit, verkiest nu deel uit te maken van een alliantie. Alle grote carriers doen dit nu, en dat is uniek.

Er zijn momenteel 4 grote allianties:

<b>2M</b>	MSC - Maersk (28% van de totale vaarcapaciteit; 31% van de alliantiecapaciteit)
<b>G6</b>	APL – Hapag Lloyd – Hyundai Merchant Marine – MOL – NYK – OOCL (18%; 24%)
<b>CKYHE</b>	Cosco – “K” Line – Yang Ming – Hanjin – Evergreen (17%; 24%)
<b>O3</b>	CMA CGM – China Shipping – UASC (15%; 21%)

Het is niet zo dat de grote carriers dankzij hun allianties een vergelijkbaar product aanbieden, wat blijkt uit de verschillen in havenkeuzes (aantal en welke) én uit de verschillen in hun machtsverhoudingen op de verschillende vaarroutes (*Bron: Rebel op basis van Alphaliner en Flows, 2015*)



Rotterdam spant over het algemeen de kroon in het aantal inkomende loops in het Verre Oosten verkeer, gevolgd door Hamburg en de Vlaamse havens Antwerpen en Zeebrugge. Beide Vlaamse havens ontvangen schepen van 2M en O3 en vooralsnog slechts 1 dienst van de G6 alliantie.

In het geval van Antwerpen vertegenwoordigt op dit moment vooral 2M een zeer groot belang, als gevolg van het feit dat alliantiepartner MSC deze haven als thuisbasis heeft. Het gegeven van schaalvergroting én alliantievorming waarin MSC zich zeer actief beweegt, heeft belangrijke strategische implicaties voor de manier waarop de Antwerpse haven aantrekkelijk is en vooral in de toekomst kan blijven, in de eerste plaats ten opzichte van Rotterdam (maar ook Hamburg). Temeer omdat het verleden toont dat strategische allianties in de containerbusiness erg volatiel kunnen zijn qua opzet en samenstelling, is grote alertheid geboden. De kaarten kunnen immers nog altijd radicaal herschud worden. Individuele containercarriers gaan vaak nog altijd zeer pragmatisch te werk wanneer allianties worden aangegaan met andere carriers voor de bediening van specifieke vaarroutes zoals Noord-Europa Verre Oosten of op de noord-zuid as.

Om de genoemde strategische implicaties, waaronder de eventuele keuze voor de ontwikkeling van extra containerbehandelingscapaciteit ter hoogte van de Saeftinghezone, te begrijpen, wordt hierna nog wat meer in detail gegaan over de 'economics & risks' die spelen bij een containerrederij (en bij uitbreiding bij een alliantie).

Op die manier krijgt ook de beantwoording van de drie kernvragen van deze nota (zie Inleiding) nog een extra economische onderbouwing.

### 3.3 Economics & risks van een containerrederij in meer detail

De rationale om schaalvoordelen na te streven is kostengedreven en dus volumegedreven, zoals hierboven aangehaald. Het is dan ook belangrijk om het perspectief van een rederij, die verantwoordelijk is voor het maritieme gedeelte in een intercontinentale oorsprongs-bestemmingsrelatie, goed te begrijpen en wat dit betekent voor de strategische keuzes die voorliggen voor een inwaarts gelegen containerhaven als deze van Antwerpen.

De meeste kosten verbonden aan de exploitatie van een containerschip hebben een structureel of zelfs vast karakter (bemanning, kapitaalkosten, onderhoudskosten, ...), behalve brandstofkosten (bunkering), havengelden (havenrechten, zeevaartrechten, loods- en sleepdiensten, etc) en de kosten verbonden aan op- en overslag van containers (de zogenaamde terminal handling charges). Men zou ook kunnen stellen dat kosten onafhankelijk zijn van het aantal containers/TEU's aanwezig op het schip (vaste kosten) versus TEU-afhankelijke kosten. In het eerste geval zijn de kosten van het containerschip min of meer hetzelfde ongeacht het aantal TEU. Dergelijke kosten zijn bovendien sterk tijdsgevoelig. De totale tijd op zee, van en naar de haven en in de haven zelf zijn bepalend voor de hoogte van deze 'vaste' kosten. In het tweede geval zijn vooral de terminal handling charges van doorslaggevende aard. Zij kunnen gezien worden als de enige échte variabele kosten.

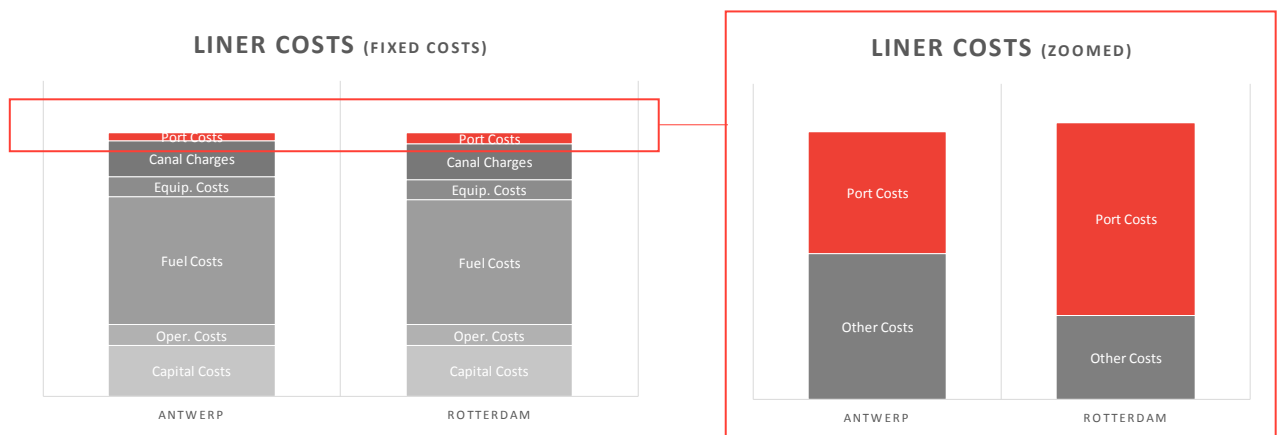
Dit verklaart meteen ook waarom de rederijen massaal inzetten op schaalvergroting om zo de vaste kosten over zo veel als mogelijk eenheden (containers/TEU's) spreiden. Dat verlaagt de eenheidskost/slotkost per TEU, en hoe lager deze kost, hoe – in principe – sterker de concurrentiepositie.

Tom Vermeiren toont in zijn Ph.D. *Intermodal Transport: The Delta in the Delta* middels twee cases hoe en op welke manier de haven van Antwerpen met haar meer inlandse bestemming dichterbij het hinterland zich al dan niet onderscheidt / kan onderscheiden van de kusthaven Rotterdam. De nautische ligging van Antwerpen heeft - puur vanuit een totaal logistiek kostenplaatje - voordelen, zeker gegeven haar ladinggenererend vermogen. Maar deze ligging heeft ook haar nadelen, puur vanuit de kosten voor de rederij gezien. Deze nadelen zijn terug te brengen tot tijdskosten: het aanlopen van de haven van Antwerpen duurt zowat 7 à 8 uur langer dan het aanlopen van de kusthaven Rotterdam. Daar bovenop komen nog de kosten verbonden aan de aanloop zelf, zoals voor de sleepdiensten en voor de rivierloodsen.

Op het niveau van vaste kosten voor de rederij loopt de haven van Antwerpen altijd een nadeel op ten opzichte van Rotterdam. Dergelijk nadeel **moet** dan op een slimme manier gecompenseerd worden, wil men competitief blijven. Dit kan op verschillende manieren:

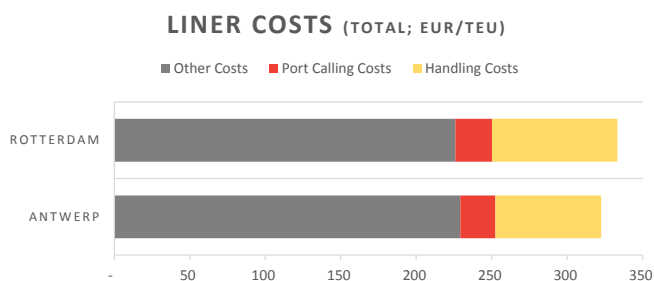
- in vergelijking concurrentiële tarieven van de havengelden (bevoegdheid van het havenbedrijf Antwerpen)
- in vergelijking concurrentiële tarieven voor containerbehandeling (bevoegdheid van de terminaloperatoren)
- ontwikkelen en implementeren van een hinterlandstrategie die de totale logistieke kosten voor de verlader minimaliseren.

Op dit moment slaagt de haven van Antwerpen er inderdaad in om haar intrinsiek 'vaste kostennadeel' voor rederijen ten opzichte van Rotterdam (meer dan) te compenseren door een kostenvoordeel op het variabele kostengedeelte (zie onderstaande figuur voor een 12.500 TEU schip met wekelijkse aanloop met een call size <sup>3</sup> van 4.000 TEU).



Bron: eigen bewerking op basis van <https://www.youtube.com/watch?v=Jq5TbrJtYU>

<sup>3</sup> Call size = het aantal containers dat geladen of gelost wordt per keer dat de rederij de haven, of betreffende terminal, aanloopt ("call").



Bron: eigen bewerking op basis van <https://www.youtube.com/watch?v=Jqs5TbrJtYU>

Bovenstaande figuur toont duidelijk dat de totale 'vaste kosten' voor de rederij om Antwerpen respectievelijk Rotterdam aan te lopen quasi gelijk zijn dankzij de aantrekkelijkere havengelden. Het positieve verschil (geraamd op circa 15%) met Rotterdam wordt gemaakt door de 'variabele' terminal handling charges aangerekend aan de rederij om het schip te laden respectievelijk te lossen in de havens. De terminal handling charges finaal door de rederij aangerekend aan de verlader, vertonen ook een positief verschil ten voordele van Antwerpen. De hogere 'variabele' terminal handling kosten die de rederij die Rotterdam aanloopt, worden dus doorgerekend aan de verlader.

Finale conclusie is dan dat de rendabiliteit voor de rederij om Antwerpen dan wel Rotterdam aan te lopen, vrijwel hetzelfde is op voorwaarde dat er wordt uitgegaan van dezelfde call size.

Om het totale kostenvoordeel van Antwerpen ten opzichte van Rotterdam vast te kunnen houden, blijft het daarom van strategisch belang dat rederijen geen extra tijdskosten noch andere havenkosten oplopen. Containerbehandelingsactiviteiten kunnen blijven ontwikkelen voor de sluisen, blijft daarin een noodzakelijke voorwaarde.

Congestieproblemen (onder meer door een nijpend tekort aan behandelingscapaciteit, grotere call sizes, gemiste 'berthing windows' omdat containerschepen met vertraging arriveren) moeten dus te allen tijde vermeden worden. Naar aanleiding van de recente congestieproblemen bij ECT op de Maasvlakte in Rotterdam en bij Antwerp Gateway heeft het Global Vessel Voyage Monitoring Center (GVVMC) van het platform CargoSmart een analyse gemaakt van ruim 4.000 aanlopen van containerschepen van top-21 carriers tussen 26 december 2014 en 25 maart 2015 in Rotterdam en Antwerpen (bron: Flows, 2015). Deze toont vooral dat de vertragingen in beide havens de voorbije maanden duidelijk zijn afgenomen en gemiddeld 16,1 uur bedroegen voor Rotterdam versus 15,8 uur in Antwerpen. De voorbije maanden februari en maart 2015 toonden daarbij overigens een sterkere daling voor Antwerpen naar 12 uur versus 15 a 13 uur vertraging voor Rotterdam. In Antwerpen daalde de vertraging voor de mega containerschepen van 16,8 uur in januari naar 9 uur in maart 2015. In Rotterdam ging het gemiddelde zelfs van 18,4 naar 8,3 uur.

De gemiddelde tijd dat een schip tegen de kaai ligt was 25,8 uur in Antwerpen en 22,7 uur in Rotterdam. Met deze laatste cijfers moet echter opgelet worden, omdat de duurtijd van een aanloop in relatie tot het formaat van het schip en de call size beschouwd moet worden.

En dat brengt dit verhaal naadloos bij het belang van de call size versus dat van het aantal loops (het vaarschema van de rederij om van de plaats van oorsprong, via enkele tussenpunten, tot bestemming te komen).

Gelet op de eerder beschreven schrappingen van het aantal afvaarten van megacontainerschepen als reactie op de dalende tarieven op de spotmarkt, neemt in evenredigheid het relatieve belang toe van de call size, eerder dan het belang van het aantal loops. Zo liep in 2014 een Ultra Large Container Ship (ULCS) met een call size van maar liefst 11.000 TEU <sup>4</sup>.

De huidige of toekomstige impact van de allianties zou ook vanuit dit perspectief moeten benaderd worden. Het verklaart bovendien opnieuw het (huidige) succes inzake containerbehandeling van rivierhavens zoals Antwerpen en Hamburg.

Idealiter vinden containerrederijen het evenwicht tussen call size en vaarschema's, in het bijzonder op de vaarroute Europa – Verre Oosten. Op dit moment heeft het inzetten op een (sterk) verhoogde call size, de overhand. De meest onderscheidende kracht van de haven van Antwerpen, namelijk het ladinggenererend vermogen, sluit hier andermaal naadloos op aan omdat deze haven, veel meer dan bijvoorbeeld de haven van Zeebrugge, over het potentieel beschikt om zowel veel export- als importlading aan te trekken (en te balanceren) wat toelaat om de call size verder op te trekken. Het optrekken ervan betekent meer volume en dus lagere slotkosten per behandelde TEU. Met de 2M alliantie zit Antwerpen bijvoorbeeld vervat in drie Far East loops, samen met vier wekelijkse aanlopen en een pak meer importlading. Twee van de zes nieuwe Verre Oostendiensten van 2M lopen in de Benelux alleen Antwerpen aan.

De haven van Antwerpen krijgt daarmee van 2M een steeds grotere rol, waarbij in principe alle schepen van Maersk Line respectievelijk MSC door de MSC PSA European Terminal (MPET) aan het Deurganckdok behandeld worden. Onder meer Loop 4 (AE2/Swan Service) naar het Verre Oosten, waarin schepen van 13.780 tot bijna 16.000 TEU varen, wordt aan het Deurganckdok behandeld. Antwerpen wordt in die loop de eerste loshaven voor lading uit Busan, Xingang, Qingdao, Shanghai, Ningbo, Hongkong, Yantian en Tanjung Pelepas. Die import call levert zeer grote call sizes op.

---

<sup>4</sup> "Shipping line mega-alliances impact ports and terminals", in Port Technology, editie 62, mei 2014

Die haven die het best kan inspelen op de behoefte van containerrederijen aan grotere call sizes, wordt voor deze rederijen zonder meer het meest aantrekkelijk omdat zij de rendabiliteit van de commerciële exploitatie van de betrokken vaarroute aanzienlijk kunnen optrekken. Een haven versterkt daarmee het succes van de rederij, die op haar beurt het succes van de haven versterkt: er ontstaat een zogenaamde 'virtuous cycle'.

Het extreme streven naar schaalvoordelen van rederijen/allianties (middels hogere call sizes) is wellicht ook voelbaar bij de terminal operators die hun schepen ontvangen. Ook zij zullen wellicht nog meer moeten streven naar schaalvoordelen, wat op zijn beurt een consolidatie / concentratiebeweging in gang zet. In Rotterdam bijvoorbeeld worden alle 2M diensten door APM Terminals behandeld, wat een groot verlies voor ECT betekent. ECT behoudt wel nog alle andere diensten van MSC, in casu de intra-Europese lijnen en alle noordzuid-verkeer.

Bijgevolg spelen dus ook nog de volgende overwegingen bij de bepaling van nut en noodzaak van bijkomende containercapaciteit:

- Containerhavenconcurrentie vindt soms eerder plaats op het niveau van de terminals (cfr. het belang van de terminal handling costs) dan op het niveau van de havens.
- De markt maakt de keuze voor vestiging in of gebruik van specifieke havens en laat zich daar beperkt in sturen. Men kan dus niet zomaar zeggen van overheidswege: "*Beste Maersk, u moet terugkeren naar Zeebrugge want door uw vertrek heeft u overcapaciteit gecreëerd.*"
- Eenmaal gemaakte keuzes veroorzaken een vaak padafhankelijke ontwikkeling, soms leidend tot locked-in situaties die niet eenvoudig door middel van beleid zijn te wijzigen. MSC is hiervan het beste bewijs.
- De concurrentiële positie (lees: het behoud van het marktaandeel) van de haven van Antwerpen, net als die van andere (grote) containerhavens in Noordwest-Europa zoals Rotterdam, Hamburg, Bremen en Zeebrugge, is nooit een vaststaand gegeven.



## 4 De nakende leegstand in Zeebrugge verklaard

Op korte tijd heeft de haven van Zeebrugge enkele serieuze klappen gekregen als containerhaven, als kusthaven nochtans zeer gunstig gelegen voor de ontvangst van de allergrootste schepen. Zo heeft het twee Verre Oosten loops van Maersk en MSC verloren, samen met de aanlopen van zowat alle feederscheepen die behandeld werden ter hoogte van de CHZ-terminal. Zeebrugge verliest daardoor haar hubfunctie van waaruit transshipmentlading (lading van schip naar schip) vertrekt naar andere havens. Dit is onder meer het gevolg van de start van de oost-west diensten van de O3 – alliantie waarvan CMA CGM deel uitmaakt en die genoemde rederij tot een herschikking heeft gebracht van de intra-Europese diensten vanuit Zeebrugge waaronder deze op Sint-Petersburg en de oostkust van het Verenigd Koninkrijk. Dit verlies aan transshipmentlading leidt tot een daling van de overslag met 20 tot zelfs 30% waardoor stemmen opgaan om de CHZ en ZIP terminals in Zeebrugge te sluiten en alles te concentreren op de APM Terminal waarvan PSA dan de exploitatie zou overnemen.

Grosso modo betekent dat er op korte termijn zowat 3 mio TEU overcapaciteit van dokken en terminalterreinen (circa 5 miljoen TEU capaciteit en 2,04 miljoen TEU overslag in 2014<sup>5</sup>). Dat gaat al wat in de richting van de capaciteit van Fase 1 van de Ontwikkelingszone Saeftinghe (>4,4 miljoen TEU), die 660 miljoen euro kost, exclusief baggerwerken en kosten voor de aanleg van de westelijke ontsluiting naar deze zone. Dan ontspringt meteen de vraag of het niet beter is om deze nieuwe capaciteitsontwikkeling niet te doen, gelet op de beschikbaar gekomen capaciteit in Zeebrugge.

Hoe logisch deze suggestie ook lijkt, de hedendaagse realiteit toont dat dit niet per definitie een goed idee is. Men kan namelijk niet anders dan vaststellen dat containertrafiek is weggetrokken uit Zeebrugge ten voordele van Antwerpen en Rotterdam. Daardoor komt capaciteit vrij in Zeebrugge, en een toenemende vraag naar behandelingscapaciteit in Antwerpen. Deze vraag beantwoorden met de vrijgekomen capaciteit in Zeebrugge, lijkt dan een wel erg kromme redenering.

Al dan niet nut en noodzaak van de aanleg van (de eerste fase van) de Ontwikkelingszone Saeftinghe heeft namelijk andere redenen en moet benaderd worden vanuit de betekenis van de concurrentiepositie van Antwerpen ten opzichte van Rotterdam. Het succes van een haven wordt klaarblijkelijk in steeds sterkere mate bepaald door (het succes van) de rederijen die er zitten. Het succes van Antwerpen in de containervaart is te wijten aan (1) MSC heeft gekozen om in Antwerpen haar hub te vestigen EN (2) MSC is zeer succesvol gebleken. Dus én keuze van de rederij voor de haven én het succes van deze rederij zijn noodzakelijke voorwaarden voor een succesvolle haven.

De haven van Zeebrugge had Maersk, wat ook een succesvolle rederij is. Maar Maersk verkoos echter, mede door haar alliantie met MSC in 2M, voor Antwerpen en Rotterdam voor de verdere uitbouw van haar activiteiten, en dit ondanks het feit dat de Maersk-groep in Zeebrugge een terminal had wat de verankering had moeten versterken. Blijkbaar is de **keuze** van een rederij voor een haven ook nog belangrijk. En wat deze keuze beïnvloedt, is duidelijk uitgelegd in de vorige paragraaf.

Het aanzienlijke trafiekverlies van de haven van Zeebrugge doet op dit moment belangrijke strategische vraagtekens plaatsen bij haar positie als potentiële containerhub in de Le Havre-Hamburg range. Ze bevindt zich duidelijk in een 'stuck-in-the-middle' positie. Het gebrek aan cargogenererend vermogen dat - gelet op de trend naar alliantievorming - nog sterker gaat spelen, maakt dat ze zeker niet op de korte termijn, en wellicht nooit, de mainportpositie kan aanmeten

<sup>5</sup> Bron: <http://vlaamsehavencommissie.be/vhc/page/ladingen-en-lossingen-zeebrugge-overzicht-naar-verschijningsvorm-sinds-1980>

zoals Antwerpen die heeft. Tegelijkertijd is het nog niet duidelijk of de haven van Zeebrugge een stevige positie kan (blijven) innemen als transshipment- en feederhaven, gelet op de herschikking en rationalisering van de intra-Europese diensten van CMA-CGM, partner van O3. O3 zelf heeft ook nog niet echt kleur bekend of ze Zeebrugge al dan niet structureel als haar transshipmenthub ziet. Ook de ontwikkeling van de Rotterdamse Maasvlakte 2 (in zee) zet grote druk op de potentiële doorontwikkeling van Zeebrugge als transshipmenthaven voor containerstromen.

Terwijl de haven van Zeebrugge geconfronteerd wordt met de noodzaak tot strategische heroriëntie, is dit allerm minst het geval voor de haven van Antwerpen. Antwerpen blijft jaar na jaar in de Champions League van de Noordepupese containerbusiness opereren, Zeebrugge zal zich moeten weten te handhaven in de Europa League. Zoals de containertrafiekcijfers al voor het eerste kwartaal van 2015 laten zien, blijft Antwerpen bovendien ontegensprekelijk haar momentum aanhouden. Het is dus zaak om al het nodige te doen om dit momentum niet te verliezen door sterke signalen te geven aan de markt dat de haven initiatieven blijft nemen om haar strategische focus als mainport te handhaven.

## 5 Opsplitsen van hubs: een goede zaak?

Vandaag is Antwerpen al ontegensprekelijk een hub voor bepaalde containerstromen, voor deze van MSC in het bijzonder. Het beschikt namelijk over een aantal competitieve voordelen, die vooralsnog niet zomaar kunnen gerepliceerd worden met en in de haven van Zeebrugge:

- voldoende capaciteit, maar moet wel uitgebreid worden wanneer de nu beschikbare terminalcapaciteit bereikt wordt
- voldoende nautische bereikbaarheid voor tijgebonden containerschepen
- centraal gelegen tegenover hinterland
- groot ladinggenererend vermogen
- uitstekende hinterlandverbindingen (maar voor wegvervoer zijn dringende verbeteringen nodig)
- grote frequentie van lijnen, wat o zo belangrijk is voor de gewenste schaal- en frequentievoordelen (positieve impact op call size en kans om opgenomen te worden in de vaarschema's van de rederijen).

In theorie zou men de (geografische) opsplitsing kunnen overwegen van een hub die met nakende tekorten aan behandelingscapaciteiten dreigt te maken te hebben.

De **volledige** verhuis van MSC van het Delwaidedok aan de rechteroever van de Antwerpse haven naar het Deurganckdok ter hoogte van haar linkeroever, toont duidelijk aan een dergelijke 'split hub', ook al situeert die zich in dezelfde haven (rechter- respectievelijk linkeroever), niet per definitie een goed idee is. Een slechts *gedeeltelijke* verhuis van de activiteiten van het Delwaidedok naar het Deurganckdok was voor MSC bijvoorbeeld geen optie. Operationele efficiëntie vereist dat alle terminalactiviteiten voor een scheepvaartlijn op één terminal gebundeld worden. Anders lopen de kosten voor het inter-terminalvervoer van containers te hoog op. De verhuis van de behandeling van het relatief kleine aantal 18.000 TEU containerschepen trekt de vele kleinere schepen met zich mee.

Om dezelfde redenen komen de vrijgekomen terreinen langs het Delwaidedok niet in aanmerking voor een andere mainstreamlijn die 18.000-schepen inzet, want deze zou dan ook zijn activiteiten moeten splitsen in een stuk behandeling op rechteroever respectievelijk linkeroever. Een vestiging op meerdere terminals kan alleen indien deze zeer dicht bij elkaar gelegen zijn en over zeer vlotte onderlinge transportverbindingen beschikken. Het Delwaidedok voldoet niet aan die eisen. Het dok ligt relatief geïsoleerd achter de sluisen ten opzichte van de overige containerkaaien en -dokken langs de Schelde. Bovendien heeft met de schepen van 18-20K TEU (400x59x15,5) de schaalvergroting een punt bereikt waarbij deze te groot zijn voor de Berendrechtsluis. Een doorvaart is theoretisch mogelijk, maar aan sterke restricties onderworpen:

- maximaal één schip per hoogtij
- niet als windsnelheid hoger dan 4 Beaufort is.

Deze schepen worden courant ingezet op de diensten tussen Verre Oosten en Europa, en zullen dat in toenemende mate doen (zo blijkt uit bestellingen). Het Delwaidedok komt dus niet meer in aanmerking voor behandeling van mainstreamlijnen (90-95% van volume in Antwerpen en in de wereld). De Ontwikkelingszone Saeftinghe kan ook in dit licht gezien worden. Er moet voldoende ruimte zijn en blijven om rederijen à la MSC te kunnen laten groeien. Indien dit voorbeeld wordt doorvertaald naar alliantie-niveau, zou de redenering moeten zijn om deze maximaal te faciliteren op

terminal- of bij uitbreiding op havenniveau. Wat Maersk betreft, zou men kunnen stellen dat door haar deelname aan de 2M alliantie, zij mee 'profiteert' van de schaalvoordelen die MSC bereikt door maximaal in te zetten op één terminal / één dok / één hubhaven, in casu de haven van Antwerpen.

Finaal, indien men een totale logistieke ketenbenadering (combinatie van zee- en landbeen) toepast, speelt de maximalisering van een hub en dus van het maximaal faciliteren van de totale behoefte van grote containerallianties ook perfect in op de noodzakelijke volumes die hinterlandverbindingen per spoor en per binnenschip nodig hebben om competitief (is zowel efficiënt, effectief en duurzaam) te worden opgezet of uitgevoerd.

Ervaringen in de lucht- en zeehavensector tonen aan dat split hubs niet écht werken. Bij de splitsing van een hub gaan te veel schaal- en frequentievoordelen verloren, zodat de competitieve positie van de hub (vaak fataal) verzwakt wordt. Dit is eigen aan een netwerksector als transport. Indien een hub haar capaciteitsgrens bereikt, is de oplossing een uitbreiding van de capaciteit van de bestaande hub of de aanleg van een volledig nieuwe hub op een andere plek. De splitsing van de bestaande hub door de aanleg van een satelliet-hub op een andere plek (men zou bijvoorbeeld kunnen denken aan Zeebrugge als satelliet-hub voor MSC en behoud van de bestaande hub in Antwerpen) blijkt niet altijd werkbaar voor de marktpartijen, zoals onderstaande voorbeelden aantonen:

- vele gefaalde plannen om een tweede hub-luchthaven voor London te realiseren in aanvulling op het zwaar gecongestioneerde Heathrow
- grote weerstand van internationale carriers tegen de opgelegde verhuis in 2000 van hun activiteiten van de luchthaven van Linate naar het verder gelegen Malpensa (Milaan)
- mislukking van de Jade Weser Port (2 miljoen TEU capaciteit staat leeg)
- mislukking van de plannen voor de Westerschelde Container Terminal in de haven van Vlissingen
- New York (met drie hub-luchthavens) is minder goed verbonden met de wereld dan Frankfurt, dat op vlak van BBP en bevolking nochtans vijf maal kleiner is.

IBM onderzocht in 2004 in opdracht van Proves de succes- en faalfactoren van voorhavens. In hun, weliswaar kleine, steekproef was er slechts 1 één succesvol voorbeeld: Bangkok. De reden is dat de nautische beperkingen van de haven van Bangkok zo groot waren, dat het niet kon functioneren als main port voor het economische kerngebied in en rond de stad. Een verplaatsing van de havenactiviteiten naar een nieuwe haven bij de monding van de rivier was in dit geval noodzakelijk. De voorhaven is inmiddels twee maal zo groot als de achterhaven, zodat men eerder over een verplaatsing van de haven moet spreken dan over een splitsing. Nogmaals, de belangrijkste concurrent van Antwerpen is de kusthaven Rotterdam, en niet Zeebrugge die sommigen beschouwen als de potentiële 'voorhaven' van Antwerpen.

## 6 Cruciaal: de (maatschappelijke) waardepropositie

Eerder in deze nota werd duidelijk dat het volume potentieel van een haven, en dus het potentieel op een 'aantrekkelijke' call size, de financiële rendabiliteit van een containerrederij sterk beïnvloedt. Het speelt mee in het keuzeproces van een rederij om een bepaalde haven al dan niet aan te lopen.

Finaal echter wordt dit volume potentieel bepaald door de verlader; hij zorgt immers voor de lading waarvoor vervolgens wordt beslist via welke haven deze lading ontvangen dan wel verzonden zal worden. Het perspectief van de verlader strekt zich, in tegenstelling tot dat van de rederij, van oorsprong tot bestemming, met andere woorden over de ganse logistieke keten. De verlader mikt daarbij op de minimalisatie van de totale logistieke kosten met tegelijkertijd de garantie op voldoende geleverde servicekwaliteit doorheen de ganse keten. Zelfs kleine totale logistieke kostenverschillen (bijvoorbeeld 30 EUR/TEU) kunnen al voldoende zijn om een andere route te kiezen om diens lading van oorsprong naar bestemming te verzenden, een route die ook gekenmerkt wordt door een andere havenkeuze. Enkel hogere servicelevels (bijvoorbeeld door een hogere frequentie aan te bieden) zijn in staat om de verlader *eventueel* te doen opteren voor de duurdere ketenroute.

Dit gegeven, samen met de eerder beschreven trends zoals schaalvergroting en allianties, houdt in dat de (maatschappelijke en commerciële) waardepropositie van de haven van Antwerpen zich niet kan en mag beperken tot het aanbieden van containercapaciteit, in dit geval ter hoogte van OZS, of het poneren van aantrekkelijke havengelden respectievelijk concessiegelden voor de terminaloperatoren. De haven mag zich dus niet beperken tot het inspelen op de vereisten van de rederijen cq terminal operatoren. Zij moet het perspectief opentrekken en breed houden, namelijk dat van het totale ketenperspectief en van het systeemdenken.

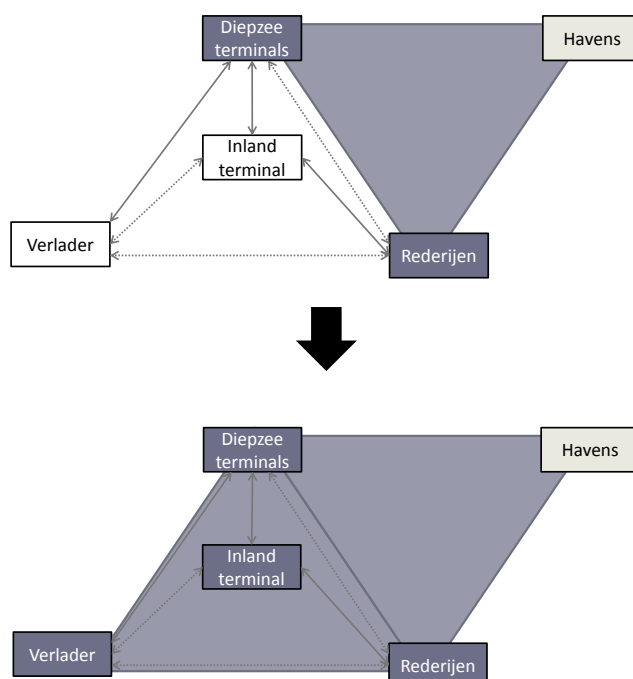
De realisatie van OZS kan enkel succesvol zijn voor de haven van Antwerpen en haar partners indien dit gepaard gaat met de ontwikkeling van een performant haven- en hinterlandnetwerk. Elke zwakte in dit netwerk, leidend tot een verhoging van de totale logistieke ketenkosten voor de verlader, zal genadeloos worden afgestraft met als verder gevolg verlies aan concurrentiekracht en dus verlies aan marktaandeel ten opzichte van andere havens zoals Rotterdam en Hamburg. Het is bovendien de kwaliteit van het niet-havengedeelte van de totale logistieke keten die (sterk) medebepalend is voor de keuze van de verlader voor een bepaalde route dan wel voor een bepaalde haven. Dit gedeelte, bestaande uit intermodale transportoplossingen via binnenvaart en/of spoor (het zogenaamde landbeen van de keten), vormt in toenemende mate het onderscheidende element in de totale logistieke keten van oorsprong tot bestemming.

Daarom moet de haven van Antwerpen niet alleen (mede-)investeren in **hardware** zoals de ontwikkeling van OZS, maar ook in **software** (bijvoorbeeld binnenvaart- en spoortrafiexsystemen die communiceren met de terminal operatoren actief in de haven) en in **orgware** (bijvoorbeeld via het Antwerp Connectivity Platform; strategisch management van het haven- en hinterlandnetwerk). De realisatie van OZS is dus een belangrijke, maar allerminst een voldoende voorwaarde om het marktaandeel van Antwerpen op minstens 21% te houden van de totale containertrafiek in de Le Havre – Hamburg range.

Door in te zetten op én hardware, én software én orgware zal de haven van Antwerpen volledig gevolg kunnen blijven geven aan de principes van 'Het schip volgt de lading' respectievelijk 'Volg de lading tot in het hinterland'. Dan komen alle factoren en actoren in stelling die het volume potentieel van de haven, dat o zo belangrijk is voor de containerrederijen, kunnen helpen aanhouden en

versterken. Ook inland terminals, gevestigd in het hinterland, moeten dan nadrukkelijker in dit verhaal betrokken worden.

Kortom, met de ontwikkeling van Saeftinghe mag de haven van Antwerpen zich niet terugplooiën op de klassieke rol van landlord, maar moet zij de houding aannemen van een 'total network solutions provider'. Terwijl de aandacht in het verleden ging naar rederijen en terminal operators, moet nu, meer dan ooit, de aandacht ook gaan naar inland terminals en verladers.



Bron: Rebel

## 7 Conclusies – OZS: een verhaal van 'én-én' of 'of-of'?

Niettegenstaande de relatief overtuigende conclusies die te trekken zijn uit de opgemaakte MKBA voor OZS (cfr. Hoofdstuk 2), kunnen de volgende extra elementen aangereikt worden die antwoord geven op de drie, in het begin van deze nota, gestelde kernvragen:

1. nut en noodzaak van bijkomende containeroverslagcapaciteit (in de Antwerpse haven)
2. het optimale tijdstip waarop dergelijke capaciteit desgevallend beschikbaar moet zijn
3. de optimale locatie voor deze capaciteit.

### Nut en noodzaak

Het kunnen blijven faciliteren van de lange termijn groei van MSC, en bij uitbreiding van de alliantie 2M, vereist maximale concentratie van de daartoe benodigde terminalactiviteiten en dus de bundeling / uitwisseling van containerstromen om schaalvoordelen te bereiken. Geografische opsplitsing van dergelijke activiteiten (split hubs) is niet wenselijk wegens de inefficiënte en kostelijke inter-terminalbewegingen om deze stromen vervolgens van en naar het hinterland te brengen.

Het ladinggenererend vermogen van een haven blijft, gestuwd door de trends van schaalvergroting én alliantievorming in de containerbusiness (cfr. infra), erg belangrijk om rederijen te kunnen aantrekken én te behouden. Meer nog, dit belang neemt verder toe waardoor havens deze een dergelijk vermogen niet kunnen aanbieden, bijvoorbeeld omwille van slechtere of duurdere of meer tijdvrage achterlandverbindingen, aan concurrentiekracht zullen inboeten. Vermits Antwerpen dit o zo noodzakelijke vermogen heeft en op dit vlak het meest concurreert met Rotterdam, moet de nodige haveninfrastructuur tijdig (!) voorzien worden om hierop op een volwaardige manier concurrentieel op te kunnen blijven inspelen. Voorwaarde is dus dat de haven van Antwerpen steeds beschikt over voldoende containerbehandelingscapaciteit (onder door de aanleg van (de eerste Fase van) OZS, en bereikbaar blijft voor de maatgevende containerschepen. In dat geval biedt de haven een platform voor de bundeling van bestemmingsladingen en transshipmentverkeer waardoor schaal- en frequentievoordelen kunnen behaald worden in combinatie met korte achterlandsafstanden en lage achterlandtransportkosten.

Bovendien, de markt maakt de keuze voor vestiging in of gebruik van specifieke havens en laat zich daar beperkt in sturen. Men kan dus niet zomaar zeggen van overheidswege: *"Beste Maersk, u moet terugkeren naar Zeebrugge want door uw vertrek heeft u overcapaciteit gecreëerd."*

Enmaal gemaakte keuzes veroorzaken een vaak padafhankelijke ontwikkeling, soms leidend tot locked-in situaties die niet eenvoudig door middel van beleid zijn te wijzigen. MSC is hiervan het beste bewijs. Antwerpen beschikt over een aantal competitieve voordelen, die niet zomaar kunnen gerepliceerd worden met en in de haven van Zeebrugge:

- voldoende capaciteit, maar moet wel uitgebreid worden wanneer de nu beschikbare terminalcapaciteit bereikt wordt
- voldoende nautische bereikbaarheid voor tijgebonden containerschepen
- centraal gelegen tegenover hinterland
- groot ladinggenererend vermogen

- uitstekende hinterlandverbindingen (maar voor wegvervoer zijn dringende verbeteringen nodig)
- grote frequentie van lijnen, wat o zo belangrijk is voor de gewenste schaal- en frequentievoordelen (positieve impact op call size en kans om opgenomen te worden in de vaarschema's van de rederijen).

Het recente aanzienlijke trafiekverlies van de haven van Zeebrugge doet bovendien op dit moment belangrijke strategische vraagtekens plaatsen bij haar positie als containerhaven in de Le Havre-Hamburg range. Ze bevindt zich duidelijk in een 'stuck-in-the-middle' positie: noch mainporthaven noch een stevige positie als transshipmenthaven/-hub. Voor dit laatste ligt Zeebrugge wellicht te dicht bij Rotterdam (in vaartijd) om tegen deze haven op te tornen.

### Optimale tijdstip

De MKBA toont onomstotelijk aan dat de optimale datum voor ingebruikname van de eerste Fase van OZS 2021 is, rekening houdende met een bouwtermijn van 4 jaar (start in 2017). Dit is zowat de vroegst mogelijke startdatum, gelet op de beslissingsprocessen die nog moeten doorlopen worden in het kader van dit dossier. Echter, snelheid en doortastendheid blijven daarbij belangrijk aangezien het vooruitzicht én de beslissing om met OZS verder te gaan, een erg belangrijk signaal is naar de containerrederijen toe, MSC in het bijzonder, dat zij ook hun toekomstige activiteiten zullen kunnen blijven ontplooiën in deze haven en dat zij dus de gewenste hubfunctie zullen kunnen blijven handhaven. Dit weliswaar in de veronderstelling (en dus op voorwaarde) dat er geen significante achterstand wordt opgelopen ten opzichte van concurrerende havens, Rotterdam in het bijzonder, op het vlak van havengelden, terminal handling charges etc.

Daarbij moeten ook nauwlettend de verträgen in het oog gehouden worden die – voor de zeer grote – containerschepen oplopen in Antwerpen respectievelijk in concurrerende havens. Een dergelijke vertragung mag geenszins toe te schrijven zijn aan dreigend tekort aan behandelingscapaciteit, wat de wachttijden van deze schepen ter hoogte van de terminals exponentieel doet toenemen. De magische grens van 80% van de fysische behandelingscapaciteit (i.e. het maximale operationele capaciteit) is daarbij uiterst belangrijk om in het oog te houden.

In die zin is 2017, als werkelijke startdatum voor de werken, zo mogelijk nog belangrijker dan de optimale datum van ingebruikname (2021). Dit betekent tegelijkertijd dat de nodige voortgang moet gemaakt worden in het beslissingsproces daarrond. Dit geeft niet alleen een belangrijk signaal aan de markt; het kan er ook toe bijdragen dat Antwerpen haar momentum kan handhaven. De manier om dit te doen, is – althans op basis van de huidige inzichten en marktverwachtingen – bij voorkeur vol inzetten op de eerste Fase van OZS.



## Locatie

Teneinde in te spelen op de behoefte aan schaalvoordelen via schaalvergroting en alliantievorming door de containerrederijen, is het erg belangrijk locaties te kunnen aanbieden waarop overslagactiviteiten op een geconcentreerde en geografisch zeer nabije manier kunnen plaatsvinden, in plaats van op een verspreide manier. Met de aanleg van (de eerste Fase van) OZS kan een dergelijk perspectief worden geboden.

Sowieso moet het voordeel van het aanbieden van containerbehandelingscapaciteit voor de mainstreamrederijen voor de sluisen maximaal behouden blijven, wat opnieuw pleit voor OZS omdat daarmee alternatieven zoals het Delwaiedok en het Verrebroekdok definitief af te schrijven zijn. Bovendien verlaagt een verbeterde efficiëntie van de grotere containerschepen (lees: een verhoogde call size) de vaste en tijdsgerelateerde kosten die worden opgelopen door het aanlopen van de haven van Antwerpen via de Schelde. In die zin is OZS wel degelijk de 'juiste' locatie.

De eventuele keuze om verder in te zetten op containerbehandelingscapaciteit in de haven van Antwerpen middels de aanleg van (Fase 1 van) OZS, hoeft overigens geenszins te betekenen dat de haven van Zeebrugge nog meer aan relevantie zou verliezen als eerstelijns diepzeecontainerhaven, gelegen aan de kust. Het hangt onder meer af van de concurrentie tussen de rederijgroepen (2M en O3) wie (Antwerpen of Zeebrugge) het in de toekomst het best zal doen. Temeer omdat het verleden toont dat strategische allianties in de containerbusiness erg volatiel kunnen zijn qua opzet en samenstelling, blijft grote alertheid echter geboden. De kaarten kunnen immers nog altijd radicaal herschud worden. Individuele containercarriers gaan vaak nog altijd zeer pragmatisch te werk wanneer allianties worden aangegaan met andere carriers voor de bediening van specifieke vaarroutes zoals Noord-Europa Verre Oosten of op de noord-zuid as. Kernboodschap is dan: koester je grote rederijen, want anders zouden ze kunnen vertrekken. Als MSC niet gekoesterd wordt in Antwerpen (onder meer door het vooruitzicht dat zij op een rendabele manier hun hubfunctie kunnen blijven uitbouwen) en ze vertrekken, dan is dat vrij waarschijnlijk niet naar Zeebrugge, want ze zitten al goed in Rotterdam en Le Havre. Dan is Vlaanderen deze trafieken kwijt.

De haven van Zeebrugge is op dit moment door de markt niet langer beschouwd als écht alternatief voor de containermainports Antwerpen en Rotterdam. Het staat voor zeer belangrijke strategische keuzes, waarbij wellicht nieuwe/andere accenten moeten gelegd worden vanuit de vaststelling dat het qua transshipment op dit moment niet kan optornen tegen Rotterdam noch qua hinterlandligging tegen Antwerpen.

In die zin lijkt een algemene Vlaamse havenstrategie die mikt op 'én-én' in plaats van 'of-of' meer potentieel in zich te kunnen dragen.

Men mag tenslotte ook onderstrepen dat de aanleg van commerciële haveninfrastructuur in Vlaanderen steeds minder het voorwerp uitmaakt van investeringssubsidies verstrekt aan de betreffende havenbedrijven vanuit het Vlaams Gewest. Dit betekent dat de keuze om al dan niet OZS aan te leggen, een belangrijke financiële beslissing zal zijn van het Havenbedrijf Antwerpen zélf. Daarbij mag niet uit het oog verloren worden dat de haven van Antwerpen niet alleen moet (mede-)investeren in **hardware** zoals de ontwikkeling van OZS, maar ook in **software** (bijvoorbeeld binnenvaart- en spoor trafieksystemen die communiceren met de terminal operatoren actief in de haven) en in **orgware** (bijvoorbeeld via het Antwerp Connectivity Platform; strategisch management van het haven- en hinterlandnetwerk). De realisatie van OZS is dus een belangrijke, maar allerminst

een voldoende voorwaarde om het marktaandeel van Antwerpen op minstens 21% te houden van de totale containertrafiek in de Le Havre – Hamburg range.