

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 1420
van **BERT MAERTENS**
datum: 5 september 2018

aan **BEN WEYTS**

VLAAMS MINISTER VAN MOBILITEIT, OPENBARE WERKEN, VLAAMSE RAND, TOERISME EN DIERENWELZIJN

Platform 'Multimodaal.Vlaanderen' - Stand van zaken (2)

In zijn antwoord op mijn schriftelijke vraag nr. 1309 van 29 juni 2018 gaf de minister aan dat er sinds de oprichting van Multimodaal.Vlaanderen 300 individuele bedrijven werden bezocht; er werden 75 concrete business cases uitgewerkt en aan bedrijven voorgesteld; 9 hiervan werden/worden geïmplementeerd.

1. Op basis van welke criteria gaat Multimodaal.Vlaanderen over tot een bedrijfsbezoek?
2. Op basis van welke criteria gaat Multimodaal.Vlaanderen over tot het uitwerken van een business case voor een bedrijf? Komt de vraag hiertoe vanuit het bedrijf in kwestie, of wordt dit voorgesteld door Multimodaal.Vlaanderen?
3. Kan de minister een overzicht geven van de business cases die werden uitgewerkt? Graag vermelden welke daarvan al dan niet werden/worden geïmplementeerd. Indien niet weerhouden, graag de reden hiervan.
4. Zal Multimodaal.Vlaanderen ook in de toekomst dezelfde criteria hanteren bij het uitwerken van een business case voor een bedrijf? Zo neen, in welke zin zullen deze gewijzigd worden?

ANTWOORD

op vraag nr. 1420 van 5 september 2018

van **BERT MAERTENS**

1. Bij prospectie ligt de focus op bedrijven die een zekere schaalgrootte hebben, zeker wat betreft de goederenstromen die ze verzenden en ontvangen, én op geografische ligging t.o.v. congestiegevoelige regio's, industriegebieden en multimodale infrastructuur zoals water- en spoorwegen en terminals.
In het kader van hun rol als "matchmaker" gaat Multimodaal.Vlaanderen ook gericht op zoek naar specifieke goederenstromen die complementair zijn met goederenstromen die ze hebben geïdentificeerd bij een ander bedrijf, en waar een match kan leiden tot een aanzienlijke efficiëntieverhoging van het wegvervoer (minder voertuigkilometer voor dezelfde lading) of een opportuniteit voor modal shift naar water of spoor.
2. Indien de modal shift reeds ingang gevonden heeft bij het bedrijf, komt de vraag doorgaans van het bedrijf. In andere gevallen wordt het voorgesteld door Multimodaal.Vlaanderen.
Er zijn drie criteria voor de uitwerking van een business case:
 - ten eerste de relevantie van de goederenstroom in kwestie tot de congestieproblematiek (veel vrachtwagen bewegingen in of door congestieregio's)
 - ten tweede de inschatting door Multimodaal.Vlaanderen en de consensus daarover met het bedrijf dat voor de specifieke goederenstroom een zinvol alternatief kan worden geboden
 - ten derde het engagement van het bedrijf dat het advies later ernstig besproken en overwogen zal worden
3. Na de opstartfase in het najaar 2017 ging Multimodaal.Vlaanderen operationeel in 2018. Een 85-tal business cases werden inmiddels uitgewerkt. Het totale potentieel van al deze cases uitgedrukt in minder vrachtwagen kilometers op Vlaamse wegen (per jaar) bedraagt 6.200.000 km. Dit is het equivalent van 31.000 vrachtwagens die het traject Genk-Zeebrugge afleggen.
Negen cases werden succesvol geïmplementeerd, wat zich vertaalt in 542.000 minder vrachtwagenkilometers (per jaar). Multimodaal.Vlaanderen publiceert de succesvolle cases alsook andere inspirerende best practices op zijn website (<https://multimodaal.vlaanderen/best-practice/>).
De meest voorkomende reden voor het niet-weerhouden van een alternatieve transportoplossing is de kostprijs ervan, gevolgd door operationele of praktische argumenten (bv. langere transittijd, klant kan geen containers lossen,...).
4. Dat is nu nog niet aan de orde, maar het spreekt voor zich dat Multimodaal.Vlaanderen, net als iedere organisatie die professionaliteit hoog in het vaandel draagt, zijn werking zal bijsturen indien dit aangewezen is.