

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 173
van **WIM VERHEYDEN**
datum: 6 november 2020

aan **LYDIA PEETERS**
VLAAMS MINISTER VAN MOBILITEIT EN OPENBARE WERKEN

De Vlaamse Waterweg nv (DVW) - Binnenvaart als economische vervoersmodus

De Vlaamse Waterweg nv wil meer bedrijven proberen te overtuigen van "de kracht en potenties van vervoer over water". Het bedrijf heeft daarvoor recent twee marktdevelopers aangeworven. De transport-logistieke expertise van de twee nieuwe medewerkers moet bedrijven warm maken voor transport via de binnenvaart. "Een analyse op maat zal de voordelen van deze slimme, veelzijdige en welvarende transportmodus in de verf zetten voor onze Vlaamse bedrijfsleiders", klinkt het. Volgens de voorzitter van DVW wil men een betrouwbaar, efficiënt en slim waterwegennet aanbieden aan onze Vlaamse bedrijfsleiders en hen overtuigen om over te stappen naar vervoer via het water. "Samen met Multimodaal.Vlaanderen mikken we resoluut op het verhogen van het aandeel van de binnenvaart in het Vlaamse goederenvervoer," aldus de voorzitter. Het bedrijf zegt op die manier bij te dragen aan een "betere mobiliteit en leefbaarheid in Vlaanderen". "Meer binnenvaart is een bonus voor mobiliteit en klimaat", klinkt het nog.

De binnenvaart in Vlaanderen heeft een groot potentieel met een bevaarbaar netwerk van meer dan 1000 kilometer. Meer dan 80 procent van de ondernemingen bevindt zich op maximaal 10 kilometer van een waterweg. In haar beleidsnota 2019-2024 geeft de minister duidelijk aan dat ze de binnenvaart prominent naar voren wil schuiven als een volwaardige en aantrekkelijke vervoersmodus. Om dit te realiseren moeten bedrijven overtuigd worden dat de waterweg de juiste weg is. Dit veronderstelt een economisch aantrekkelijk beleid, ondersteund door een gedreven commerciële strategie gericht op acquisitie van nieuwe binnenvaartklanten.

1. In haar beleidsnota kondigt de minister aan de modal shift van weg naar spoor en binnenvaart te stimuleren, niet alleen via de uitbouw van de infrastructuur, maar ook via een mental shift.
Hoe wil de minister die mental shift realiseren?
2. Is er een actieplan dat ten aanzien van de bedrijven ontplooid wordt om goederenstromen af te leiden van de weg naar de binnenvaart?
3. Wat zijn de voorlopige resultaten? Hoeveel bedrijven heeft men ondertussen kunnen overtuigen om de binnenvaart mee in te schakelen als vervoersmodus?

ANTWOORD

op vraag nr. 173 van 6 november 2020

van **WIM VERHEYDEN**

1. Zowel De Vlaamse Waterweg nv (DVW) als Multimodaal Vlaanderen trachten een mental shift bij de bedrijfswereld te bewerkstelligen.

Multimodaal Vlaanderen is een onafhankelijk, neutraal logistiek adviespunt dat bedrijven informeert, sensibiliseert, begeleidt en ondersteunt naar duurzame transportkeuzes zodat een "mental shift" resulteert in een optimale moduskeuze per goederenstroom.

Hiervoor begeleidt Multimodaal Vlaanderen o.a. verladers en logistieke dienstverleners bij het aanwenden van water- en spoorwegen en andere modi.

Anderzijds werkt Multimodaal Vlaanderen ook als signaalgever naar de overheid toe om de signalen vanuit de bedrijfswereld op te vangen en te vertalen naar beleidsadviezen rond bv. infrastructurele knelpunten of procedures die voor verbetering vatbaar zijn om de modal shift in het goederenvervoer te ondersteunen.

Multimodaal Vlaanderen heeft de ambitie om de, door het Federaal Planbureau, voorspelde groei van het goederenvervoer mee te helpen opvangen. Het platform zet in op een efficiënter gebruik van alle bestaande en toekomstige capaciteit en infrastructuur.

In aanvulling van de actieve rol van de market developers zet DVW in op communicatie en marketing bestaande o.a. uit persmomenten en persberichten, sociale media, binnenvaartevents, netwerkevents in samenwerking met Voka en deelname aan logistieke beurzen.

Om de binnenvaart van 'onbekend en onbemind' naar 'bekend en bemind' te laten evolueren zet DVW ook in op een modern en digitaal waterwegennetwerk om bedrijven te overhalen om voor de binnenvaart als transportmodus te kiezen.

De binnenvaartsector zelf tracht DVW maximaal te ondersteunen in professionalisering en een versterkte concurrentiepositie ten aanzien van het vrachtvervoer over de weg. Er wordt geïnvesteerd in zowel 'harde' initiatieven (ontwikkeling bedrijventerreinen, bouw van kaaimuren) als 'zachte' initiatieven (River Information Services binnenvaartinformatiediensten), market developers, Smart Shipping, digitale binnenvaart).

2. Algemeen wil ik meegeven dat beide entiteiten beschikken over logistieke experts en market developers. Enkele van hun belangrijkste taakstellingen zijn o.a.:
 - bedrijfsbezoeken bij potentiële klanten;
 - voert in samenwerking materiaalstroomanalyses en transport-logistieke scans uit bij bedrijven;
 - werkt kostenramingen uit voor vervoersrelaties via de waterweg;
 - analyseert opportuniteiten en behoeften van de klanten teneinde een gepaste oplossing te kunnen aanbieden;
 - gaat actief op zoek naar bedrijven waarvoor er mogelijkheden zijn om een modal shift naar de waterweg te realiseren.

Concreet wil dit zeggen dat in de eerste plaats potentiële goederenstromen voor de binnenvaart in kaart worden gebracht. Dit gebeurt op verschillende manieren:

- Studies die uitgevoerd worden door DVW of in opdracht van DVW of MOW om transportstromen geschikt voor de waterweg in kaart te brengen. Dit kan aan de hand van een regio, productsoort of waterweg.
- Analyses van het gebruik van de kades en de omliggende bedrijven om de kades zo efficiënt mogelijk te benutten.
- Vragen vanuit de bedrijven zelf.
- Overlegmomenten met andere stakeholders zoals de provincies, Multimodaal Vlaanderen, gemeentes, havens,

Vervolgens is het zaak om dit potentieel om te zetten naar realistische cases. Ook hier is de aanpak divers:

- a) Indien het een op zich staande case is, zal de market developer het bedrijf bezoeken en waar mogelijk ondersteunen bij volgende zaken:
 - o Nood aan voor- en natransport
 - o Manier van vervoer (containers 20ft of 40ft, bulk, paletten, big bags,...)
 - o Keuze van schip rekening houdend met de te varen route en de volumes
 - o Mogelijkheden voor leegvaart tegen te gaan
- o Plaatsen waar overslag kan gebeuren
- b) Van het bedrijf wordt verwacht dat ze hun planning en voorraadbeleid afstemmen op het waterwegtransport.
- c) Indien er verschillende cases kunnen gecombineerd worden (op basis van productgroep, regio, corridor,...), zullen naast de zaken uit punt a, ook de mogelijkheden voor bundeling en vergroten van volume in kaart worden gebracht.
- d) Indien er bij de uitwerking van de case(s) een significante meerkost tegenover het wegtransport wordt vastgesteld wordt gekeken of er steunmaatregelen kunnen uitgewerkt worden die de opstart van het waterwegtransport kunnen bevorderen maar die na de opstartperiode (meestal 2-5j) ook overbodig zijn. Deze steunmaatregelen worden meestal in een algemene oproep gegoten om marktverstoring tegen te gaan.

Nog een manier om bedrijven te overtuigen van de binnenvaart is door op allerlei mogelijke manieren de voordelen van de binnenvaart in de verf te zetten:

- Binnenvaart beperkt de externe kosten voor de maatschappij (congestie, luchtvervuiling, geluidsoverlast, ...).
- Via de binnenvaart transporteren leidt tot minder stress (minder vrachtwagens om te laden en te lossen, veel betere planning, minder transportdocumenten,...).
- Binnenvaart is een heel veilige transportmodus.
- Binnenvaart is heel betrouwbaar naar timing toe.

Daarnaast zet DVW actief in op de doelstelling om de waterwegen te gebruiken als essentiële schakels in de uitbouw van het logistiek netwerk en van het Vlaams economisch weefsel.

Twee belangrijke infrastructurele maatregelen hierbij zijn de verdere ontwikkeling van kwalitatieve en watergebonden bedrijventerreinen, alsmede de aanleg van kades voor bedrijven via de PPS formule. Hiervoor werden in het kader van het Relanceplan extra middelen voorzien zodat alle gekende en uitvoerbare kaaimuurprojecten in de lopende twee jaar kunnen aanbesteed worden.

Verder kan ik nog meegeven dat eind 2017 een open projectoproep werd gelanceerd met de bedoeling om nieuwe en innovatieve impulsen voor het efficiënter maken van het vervoer van goederen tussen de havens en het Vlaamse hinterland, te capteren. In deze oproep werden zestien projecten geselecteerd die samen jaarlijks 350.000 vrachtwagenritten moeten uitsparen. Deze projecten worden ondersteund door de Vlaamse Overheid en de havenbedrijven volgens het principe van "een euro voor een euro". De Vlaamse Regering maakte hier 2 miljoen euro voor vrij.

Tot slot wil ik nog dit jaar een nieuwe steunmaatregel lanceren die veel verder gaat. Het doel hiervan is een structurele verbetering van de verbindingen tussen de Vlaamse havens en hun hinterland te realiseren. Daarbij zetten wij opnieuw in op het stimuleren van binnenvaartoplossingen en spoorvervoer ten opzichte van wegvervoer.

3. De resultaten van de inspanningen die geleverd worden om bedrijven te overtuigen het Vlaamse waterwegennet actief in te schakelen in hun logistieke keten, komen tot uiting in het realiseren van de nodige infrastructuur om deze bedrijven toegang te geven tot de binnenvaart. Zoals blijkt uit het GIP, kan verwacht worden dat er in 2020 voor 16 miljoen euro aan laad- en losinstallaties zal gerealiseerd worden en dat er 21,5 miljoen euro zal geïnvesteerd worden in het ontwikkelen en beschikbaar stellen van watergebonden bedrijventerreinen.