

# **Verslag** **BOARD ROOM MEETING**

*over ruimtelijke weerslag van maritiem-continentaal  
goederenvervoer in de Hollandse handelsmetropool*

donderdag 4 november 2004

RDM Gebouw  
Rotterdam-Heijplaat

# Verslag boardroom meeting 4 november 2004

## 1. Ten geleide

## 2. Conclusies

- 2.1 Conclusies proces
- 2.2 Conclusies boardroom meeting
- 2.3 Voorstel inhoudelijke voortzetting

## 3. Notulen “Boardroom meeting”

### 1. Ten geleide

Uit gesprekken met partijen binnen de wereld van het goederenvervoer (Kamers van Koophandel, TLN) blijkt dat de transportsector kampt met een aandachtstekort voor ruimtelijke -, infrastructurele en logistieke problemen. De vertaling van de geambieerde logistieke/economische rol van Nederland in een ruimtelijke weerslag van het resulterende goederentransport is bijvoorbeeld onduidelijk. De Vereniging Deltametropool heeft het instrument van ruimtelijke ordening reeds ingezet voor het verbeteren van personenvervoer. De vereniging richt zich vanaf heden ook op de ruimtelijke vertaling van het goederenvervoer.

Hiermee sluit de vereniging zich aan bij GoVeRa, Rijn Schelde delta en Incodelta als een organisatie die ruimtelijke ordening en goederenvervoer wil integreren. De “boardroom meeting” vormde een eerste aanzet om meer inzicht te krijgen in de transportsector. Tijdens de voorbereiding werden individueel inleidende gesprekken met deelnemers gevoerd. Deze gesprekken werden gebundeld en aan de deelnemers verstuurd voor de bijeenkomst. Zo werd een snelle informatie overdracht tijdens de boardroom meeting mogelijk.

Voor de boardroom meeting werden 18 personen uitgenodigd, die in een half dagdeel een aantal invalshoeken (economie, transport, organisatie en ruimte) van goederenvervoer hebben besproken. Dit heeft geleid tot een nuttige inventarisatie, en stelt de Vereniging Deltametropool in staat aan te sluiten bij het bestaand onderzoek. Het bleek nog niet mogelijk om aan de hand van het werkboek een concrete ruimtelijke vertaling te maken.

Het resultaat van de bijeenkomst is het werkboek en een geschreven verslag.

De vraag die vanuit de Boardroom meeting wordt gesteld luidt in hoeverre overheidsplannen sturing kunnen geven aan het goederenvervoer, en in hoeverre naar de markt geluisterd moet worden. De Vereniging Deltametropool wil met de vervolgacties deze vraag onderzoeken. Om die reden wil de Vereniging Deltametropool, in samenwerking met RegioRandstad, en GoVeRa, zich richten op de ontwikkeling van een ruimtelijk beeld voor een specifieke sector binnen het goederenvervoer, bijvoorbeeld het agrologistieke verkeer rond de “Greenports”.

Elmer Rietveld

Delft, 14.12.04

## **2. Conclusies**

### *Conclusies proces*

- Het is nog niet mogelijk gebleken om voor de Deltametropool (of delen daar van) een indicatie van de ruimtelijke weerslag te geven.

### *Conclusies boardroom meeting*

- Aan de ruimtevraag voor loodsen (“dozen”) moet afhankelijk van de grootte van de ruimtevraag redelijk snel tot zeer snel voldaan kunnen worden d.m.v. ruimteaanbod. Of het aanbod ook mag afhangen van de aard van de bedrijvigheid is niet duidelijk geworden. Overheden moeten keizen welke bedrijvigheid zij willen huisvesten.
- Infrastructurele netwerken bevatten nog onvoldoende logistieke knopen. Het uiterlijk van deze knopen moet door de marktvrage, en niet door beleidsontwerpen, worden bepaald.
- Investerings in ruimte en infrastructuur door overheden moeten alleen plaatsvinden indien private partijen daar expliciet om hebben gevraagd.
- Er is meer dan alleen een keuze tussen concurreren en samenwerken. Een “level playing field” kan worden gecreëerd door het afstemmen van infrastructurele netwerken; dit betekent echter niet dat er geen concurrentie plaatsvindt tussen de bedrijven op dit “field”. Organisatorische innovatie kan relatief snel en zonder “sunk-costs” plaatsvinden.
- Faillissementen van transportbedrijven met een lage rentabiliteit moeten niet worden geschuwd.
- Vestiging van internationale bedrijven is bereikbaarheid en beschikbaarheid van ruimte hooguit van gelijkwaardig belang t.o.v. vestigingsfactoren als scholing, woonklimaat, “mental maps” en taalbeheersing. Men moet laten zien dat een breed scala aan vestigingsfactoren in de Deltametropool aanwezig is.

### *Voorstel inhoudelijke voortzetting*

Het uitwerken van de ruimtelijke weerslag voor een specifieke sector in de vorm van een “atelier”. Er zouden een aantal actoren (verladers, vervoerders, logistieke dienstverlener en ontvanger) in een bepaalde sector centraal gesteld kunnen worden. Voorbeelden van sectoren: zuivel, groente & fruit, dranken, textielindustrie, bouwmaterialen, elektronische industrie, chemische basis –en eindproducten, sierteelt.

De ervaring met inleidende interviews kan gebruikt worden om informatie te verkrijgen van private partijen. Bedrijven zijn bereid inzicht te geven in hun individuele problemen en de voor hen ideale oplossingen. De actoren zouden vervolgens op de resultaten van het atelier moeten reageren. De resultaten van de inleidende interviews zouden als input voor de kunnen dienen voor het atelier. Uitgenodigd voor het atelier worden personen die gewend zijn ruimtelijk ontwerpen te maken. Op het atelier kan een ruimtelijk ontwerp worden gemaakt voor de sector in kwestie. Belangrijke vragen kunnen worden beantwoord: hoeveel ruimte krijgt de sector de komende 10 jaar tot zijn beschikking? Waar ligt deze ruimte? Waar liggen de logistieke knopen?

### **3. Notulen “Boardroom meeting”**

#### ***Ruimtelijke weerslag van maritiem-continentaal goederenvervoer in de Hollandse handelsmetropool***

**Rotterdam Heijplaat, donderdag 4 november 2004**

Notulen:

mw. M.C. van de Merwe – Rosenbaum Select Utrecht, notulisten & verslaggevers

Dag Programma:

8.45 - 9.15	Ontvangst
9.15 - 9.30	Opening en 1 <sup>e</sup> spreker: Kuipers
9.30 - 10.00	Economische invalshoek
10.00 - 10.10	2 <sup>e</sup> spreker: Roos
10.10 - 10.40	Transportkundige invalshoek
	Pauze
11.00 - 11.10	3 <sup>e</sup> spreker: Deelen
11.10 - 11.40	Organisatorische invalshoek
11.40 - 11.50	4 <sup>e</sup> spreker: Wagenmakers
11.50 - 12.30	Ruimtelijke invalshoek
	Lunch

Deelnemers conform lijst van genodigden, met uitzondering van Dhr. Schins (Incodelta) en Dhr. Visser. (EZ) Aanwezig waren A.N. Roos, J. Egbertsen, C. Deelen, G.P Wagenmakers, J. Pleijsier, B. van Dorst, B. Hondelink, E. Kreutzberger, G. Wesselink, E.M. Storm, M. Gevaert, E. Roling, M. Philips, B. Kuipers, L Maas, A. Stekelenburg, D. van Dansik, J.W. Kooijmans, E. Kuipers, H. van Laar.

Sprekers:

de heer B. Kuipers – TNO Inro  
de heer Mr A.N. Roos – Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnenvaart  
de heer Ir C. Deelen – Havenbedrijf Rotterdam N.V.  
de heer Mr G.P. Wagenmakers – Kamer van Koophandel Amsterdam

Voorzitter:

de heer Ir E.M. Storm – Regio Randstad

## Opening

De heer Storm heet allen welkom en opent de bijeenkomst. Het doel van vanmorgen is om tot een uitwisseling te komen m.b.t. het maritiem-continentaal goederenvervoer. Aanwezigen zijn hier op eigen titel, met de kennis van thuis maar zonder de verantwoordelijkheid. Verrijken en uitwisselen, dat zijn de doelstellingen van vandaag.

Iedere aanwezige introduceert vervolgens kort zichzelf. Er zijn deelnemers vanuit diverse organisaties, die elk zo hun eigen invalshoek hebben.

## Voordracht door de heer B. Kuipers vanuit de economische invalshoek

Als er één voorbeeld is van de ruimtelijke weerslag van maritiem-continentaal goederenvervoer in de Hollandse handelsmetropool, dan wordt dat gevormd door de grote hoeveelheid van distributiecentra, gevestigd in het gehele gebied. De Rotterdamse haven bijvoorbeeld. staat vol met Europese distributiecentra (EDC's). Zo'n centrum bestaat over het algemeen uit een loods en een kantoor. De heer Kuipers pleit voor meer aandacht voor *het kantoor*, en minder voor *de loods*. Het laatste staat voor de goederen zelf, terwijl het eerste te maken heeft met service-, klant- en marktgerichte activiteiten.

EDC's spelen een belangrijke rol bij *wederuitvoer* van goederen: uitvoer van goederen die eerder in ons land werden ingevoerd, maar die verder niet of slechts zeer beperkt bewerkt zijn. Goederen komen in grote containers binnen en worden vervolgens in kleine vrachtauto's richting achterland gedistribueerd. Voor die wederuitvoer zijn er nogal wat arbeidsplaatsen nodig; ongeveer 1% van het BNP is ermee gemoeid. Nu zijn doorvoer en wederuitvoer sterk met elkaar verbonden, echter doorvoer genereert een winst van ca. 1,5%, wederuitvoer zorgt voor een winst van ca. 10% terwijl de maakindustrie 60% voor zijn rekening neemt.

De transformatie van doorvoer naar wederuitvoer neemt de laatste jaren sterk toe; uitvoer (van de maakindustrie) blijft tamelijk stabiel. Als gevolg van wederuitvoer neemt de waarde van een product toe. Vergelijk de situatie in Hongkong: ruim 53% van alle Chinese exportgoederen komt via Hongkong op de wereldmarkt. In Hongkong nemen die goederen een kwart in waarde toe. Wederuitvoer is voor de economie aldaar dus zeer belangrijk.

De heer Kuipers pleit sterk voor het stimuleren van meer wederuitvoer; Nederland zal het steeds meer moeten hebben van kennis op allerlei gebied en minder van de maakindustrie. Productie kan plaatsvinden in lagere-lonen-landen, bijvoorbeeld in Oost-Europa. Nederland kan dan meer de rol van *toegangspoort* van Europa gaan spelen. EDC's op hun beurt, spelen daar een heel centrale rol in.

Reactie op bijdragen van J. Visser (Ministerie van EZ), E. Kreutzberger (Onderzoeksinstituut OTB) en E. Roling (Schiphol Group): Van bundeling wordt nogal wat verwacht, maar de heer Kuipers gelooft er niet erg in. Er zijn maar weinig producten die daar potentie voor hebben.

De capaciteit van het Nederlandse wegennet schiet volgens de heer Kreutzberger tekort, terwijl volgens hem het goederenvervoer over de weg sterk zal toenemen. De heer Kuipers deelt deze mening niet.

Met de mening van de heer Roling is de heer Kuipers het eens: productie naar Oost-Europa verplaatsen en in Nederland meer focussen op hoogwaardige processen zoals dienstverlening.

## Discussie

De heer Wesselink vraagt aandacht voor het vervoer van groenten en fruit. Wanneer in dit verband eenvoudige handelingen (bijvoorbeeld) naar Oost-Europa worden verplaatst, vloeit een groot deel van de stroom weg.

De heer Kuipers legt uit dat hij voorstander is van het *meebewegen* met de markt, en niet zozeer voor het genereren van meer maakindustrie. De aantallen distributiecentra groeien nu vooral aan de grens met Duitsland, want dat wil de markt. Er is een beweging van decentralisatie op gang gekomen. Groei wordt er ook gesignaleerd in België en Frankrijk; het is de markt zelf die centra verplaatst. Daar waar de markt die centra wil hebben, moet voor faciliteiten worden gezorgd. Naar de mening van de heer Kuipers kunnen die centra best in andere landen gevestigd worden, als dan kennis en service maar wordt gefaciliteerd in de Rotterdamse haven. Overslag zou op de Maasvlakte kunnen blijven, maar dat geldt voor verswaren (voorbeeld: diepvries uit Groenland, bestemd voor de Japanse markt), en niet zozeer voor consumentengoederen.

De heer Stekelenburg vindt dat *loodsen* enerzijds en *brains* anderzijds wel enigszins strijdig zijn. Als je teveel laagwaardige distributie aanbiedt en dat concentreert op de belangrijkste achterlandverbinding zal er zoveel transport ontstaan dat dit niet meer gefaciliteerd kan worden, met andere woorden, dan lopen alle wegen vast. Het sterke punt van Rotterdam is nu juist dat van daaruit snel het achterland bereikt kan worden.

De heer Roling signaleert dat er vooral vraag is naar kleinschalige loodsruimte. Wanneer daarin niet wordt voorzien, zullen netwerkexpediteurs vanzelf al naar het achterland trekken, en niet meer terugkomen.

Doorvoer en wederuitvoer moeten volgens de heer Kuipers niet worden gescheiden, evenmin als kantoren en loodsen. Deze zijn namelijk belangrijk voor de Nederlandse economie. Aan kantoren hecht hij echter meer belang. De goederen zelf worden door de markt zelf al gedecentraliseerd. Zowel kantoren als goederenopslagen moeten in Nederland blijven.

Venlo ontwikkelt zich steeds meer als greenport / freshport, zo zegt de heer Pleijzier. De beweging zoals de heer Kuipers die schetst, wordt door hem beslist herkend.

Mw. Bakker-Van Dorst is van mening dat het bedrijfsleven zelf ook actie moet ondernemen, en bijvoorbeeld moet innoveren. De overheid kan dat dan faciliteren, en op zijn beurt zo goed mogelijk *meebewegen*. Welke innovaties zouden er moeten worden toegepast, zodat Nederland een rol kan gaan spelen die vergelijkbaar is met die van Hongkong? Hoe kan de kennis op hoger niveau worden gebracht en wat is dan de toegevoegde economische waarde?

Voor de concurrentiepositie van Nederland moet in orde zijn, zegt de heer Kuipers. Heel veel Europese distributiecentra komen al niet meer in Nederland terecht. Momenteel wordt er een grote goederenstroom vanuit China verwacht; een grote Chinese autoproducent wil namelijk producten gaan afzetten op de Europese markt. Er zullen dus t.z.t. Chinese distributiecentra nodig zijn, en wij moeten ons nu al de vraag stellen wat zij aan wensen hebben. Wat hebben zij nodig? Hoe kunnen we nu al zoveel mogelijk kennis over de Chinese markt vergaren? Logistieke dienstverleners moet de ruimte worden geboden, maar die moet er ook zijn voor kenniswerkers.

### **Voordracht door de heer Mr A.N. Roos vanuit de transportkundige invalshoek**

De heer Roos pleit vooral voor een goed netwerk van logistieke knooppunten. Wat hem betreft is dat een vereiste. Op dat gebied is er nauwelijks beleid; dat is er wél voor zeehavens, maar voor binnenhavens in het algemeen niet. Ongeveer 50% van de binnenvaart geschiedt onder

Nederlandse vlag, en dat impliceert dat er veel hoofdkantoren van binnenvaartbedrijven in Nederland gevestigd zijn. Over het water wordt een grote bulk gevaarlijke lading vervoerd. De grootste vervoerspartijen zijn vervoerders over de weg en over het water; de schaal van de binnenvaart is groeiende.

Goederen komen veelal binnen via de zeehavens, en worden vervolgens via een efficiënt distributiesysteem over een fijnmazig netwerk het achterland in gestuurd. Zeehavens spelen bijvoorbeeld een grote rol in de aanvoer van auto's. De Nederlandse zeehavens zijn over het algemeen efficiënt georganiseerd, waardoor het voor buitenlandse partijen aantrekkelijk is daarop aan te koersen. Zo wordt een aanvoerstroam aangetrokken. In Rotterdam komt bijvoorbeeld binnenkort een groot distributiecentrum voor eetbare oliën.

Belangrijke logistieke knooppunten bevinden zich in Nederland. Daar werken ongeveer 69.000 mensen. Veel werkgelegenheid is dus in die knooppunten geconcentreerd.

Wanneer Nederland zich verder op dit gebied wil ontwikkelen, en activiteiten in het land wil houden, zal er een goed netwerk van binnenhavens ontwikkeld moeten worden. Dit gebeurt ook al wel, maar nog te weinig en op ongeschikte locaties.

Op publiekrechtelijk gebied houdt men zich onvoldoende bezig met de ontwikkeling van goede locaties. Provincies noch gemeenten hebben dit op hun agenda staan. De heer Roos bepleit het instellen van constructies zoals een Havenschap, zoals dat in Rotterdam en Amsterdam al bestaat. Goede bereikbaarheid en ontsluiting van dergelijke knooppunten via weg, water en eventueel spoor is absoluut noodzakelijk.

In zeehavens zijn nog de nodige knelpunten op te lossen, bijvoorbeeld op het gebied van containeroverslag. Deze knelpunten moeten worden opgelost, ten gunste van het aantrekken van meer commerciële activiteiten.

### Discussie

De voorzitter merkt op dat in de voordracht van de heer Roos vooral de vraag naar innovatie zichtbaar wordt. De aanwezigen zijn dat in grote lijnen wel met hem eens. Waar praten we over: over pallets, laadeenheden. Daarvoor is een goed vervoerssysteem nodig en daarom zijn er knooppunten aan het water nodig waarop het wegvervoer kan aansluiten. Zowel weg- als waterwegen zijn dus van belang, en vervoer per spoor zou daar zonodig op moeten kunnen aansluiten.

De heer Van Dansik constateert dat het aanleggen van goederenoverslagterreinen wel gebeurt, maar dat dit toch tegenvalt. Welke rol speelt de organisatie van de heer Roos daarin? De heer Roos geeft aan dat zijn organisatie de spelers op publiek terrein bij de les wil trekken. Voor wat betreft innovaties wil zijn organisatie proberen goed in te spelen op de ontwikkelingen, maar gaat er niet voor zorgen dat een distributiecentrum op een bepaalde locatie wordt gevestigd. Men doet slechts aanbevelingen.

Een van de aanwezigen wijst erop dat overslagterreinen (bijvoorbeeld voor zand- en grintoverslag) steeds meer buiten de gemeentegrenzen worden gedrukt. Vaak geschiedt dit ten gunste van woningbouw. Dit zal naar de mening van de spreker in de toekomst problemen gaan geven; op die manier verliezen bedrijven immers hun strategische plaatsen aan het water. Het is gewenst dat de overheid aan water gerelateerde bedrijventerreinen aanwijst. Een regionale overheid als de Provincie kan daar een majeure rol spelen, ter voorkoming van versnippering.

Volgens de heer Pleijsier moet ook het belang voor werkgelegenheid niet uit het oog worden verloren. Dit belang is nog te weinig in beeld gebracht. De heer Wagenmakers merkt op dat de basis van de haven wordt gevormd door de maakindustrie. Zonder productie: géén haven! Daar wordt naar de mening van de spreker in Nederland te weinig aandacht aan gegeven. (voorbeeld: Alphen a/d Rijn). De heer Van Laar is van mening dat het ruimtelijk proces zich op regionaal niveau zou moeten afspelen. Wat dat betreft hebben we eerder teveel naar de rijksoverheid gekeken.

De reactie van mw. Bakker-Van Dorst is, dat de bedrijven zélf duidelijk moeten zijn. Wat willen ze? Zijzelf nemen immers beslissingen over productie en vervoerswijze; zij kunnen heel veel zelf. Een van de aanwezigen is het daarmee niet eens en verwijst naar het voorbeeld in Alphen a/d Rijn: het grote bedrijf dat zich daar wilde vestigen, wilde gebruik maken van goederenvervoer per spoor. Dat was op die plaats simpelweg niet mogelijk vanwege het ontbreken van spoorinfrastructuur.

Maar is het dan de taak van de overheid, zegt de heer Stekelenburg, om voor iedereen gratis infrastructuur aan te leggen? Dan is het eind toch zoek?

Toch moet er iets gebeuren, betoogt de heer Roos, Nederland is een land waar planologie altijd een belangrijke rol heeft gespeeld. Er moeten keuzes worden gemaakt. Waar een bedrijf zich gaat vestigen hangt natuurlijk van meerdere factoren af; over het concentreren van bedrijventerreinen moet goed worden nagedacht, juist ter voorkoming van versnippering.

Prijs is belangrijk, maar snelheid is dat ook, is de mening van de heer Roling. Hij signaleert een verschuiving van goederenvervoersstromen, bijvoorbeeld van Schiphol naar Den Haag. Andersom komt echter óók voor. Vooral bij tijdkritische goederen is het element *snelheid* belangrijk.

Volgens de heer Wagenmakers moeten lokale overheden meer *awareness* betrachten; de vertaalslag naar ruimtelijke invulling moet worden gemaakt. De ruimte is schaars, en schaarse ruimte wordt te gemakkelijk bestemd voor burgers die een leuk appartement aan het water willen hebben.

Gesteld wordt dat de overheid moet bedenken waar men welke vormen van bedrijventerreinen wil hebben. Vervolgens moet rekening worden gehouden met de vestigings- en/of verplaatsingsmogelijkheden van bedrijven, waarbij beslist het renteverlies vanwege leegstand niet over het hoofd moet worden gezien.

Wat nog niet aan de orde is geweest, is de relatie tussen opbrengst, marge en potentie om te innoveren ten opzichte van de vervoerskundige ontwikkelingen.

De heer Stekelenburg herhaalt zijn opmerking, dat partijen onderling de markt voor elkaar bederven, met behulp van subsidiestromen en beleidsnota's. Hij pleit voor een verschuiving van maximalisering naar optimalisering. De heer Wagenmakers vindt dat de overheid geen zaken moet financieren waar de markt niet om vraagt.

### **Voordracht door de heer Ir C. Deelen vanuit de organisatorische invalshoek**

Wat kunnen Mainport en Deltametropool voor elkaar betekenen? Ten behoeve van transport binnen Nederland zijn er overslagpunten genoeg. De uitdaging is nu om te komen tot een andere organisatie. Zeevaart en binnenvaart sluiten onvoldoende op elkaar aan. Als oplossing is gedacht aan het aanlopen van de overslagpunten met wat grotere schepen. Dit vraagt – behalve van de overheden – echter ook nogal wat van de logistieke partijen.

We spreken over verschillende schaalniveaus; daarvan is “de Randstad” nooit zo prominent in beeld geweest. Toch vormen Rotterdam en Schiphol de motoren van de randstadeconomie. De kansen daarvan kunnen worden benut door slimme combinaties van continentale en maritieme goederenstromen.

Uitdaging: een goed hub- en spokesnetwerk in het achterland biedt kansen voor de binnenvaart, de havens zelf en de vervoerders. Daar wordt al aan gewerkt; de ontwikkeling van een havennetwerk, o.a. in Zuidwest Nederland, de Rijn-Schelde Delta, Schiphol en de samenwerking met Antwerpen wordt verkend. Volgens de heer Deelen is er méér dan alleen de keuze tussen *concurreren* en *samenwerken*. We moeten meer in netwerken gaan denken, en hubs combineren met goede locaties voor logistieke parken.

### Discussie

De heer Van Laar wijst erop dat er al in 1997 werd gedacht in de richting van netwerken. Zo’n hub- en spokesnetwerk maken is lastig en vergt jaren werk (vergelijk de metrokaart van Londen). De mogelijkheden om mensen op deeltrajecten met elkaar te laten samenwerken zijn er beslist wel, maar één groot netwerk dat zowel Groningen als Zuid-Limburg omvat is er gewoon nog niet. Partijen die voordelen hebben van een dergelijk systeem, zegt de heer Deelen, moeten daarin investeren. Lokale partijen zijn wellicht belanghebbend, zowel overheden als het bedrijfsleven. Volgens de heer Van Laar is een dergelijke geïntegreerde aanpak niet terug te vinden in de Nota Mobiliteit.

De heer Philips merkt op dat er in de afgelopen jaren al de nodige samenwerking van de grond is gekomen. De binnenvaarterminals in Zuid-Nederland werkten voorheen allen *op eigen houtje*, maar zijn steeds meer gaan samenwerken. Speciaal daarvoor is een automatiseringssysteem ontwikkeld. Dit werkt goed; het pilotproject wordt binnen afzienbare tijd overgedragen aan marktpartijen.

Het over ketens heen kijken is de belangrijkste bottleneck, aldus de heer Pleijsier. Dat is echter wel de toekomst. De heer Roling is dit met hem eens, en wijst erop dat het ook al wel gebeurt, echter nog niet tussen zeehavens en luchthavens. Op ander gebied zie je al wel dat grote concurrenten elkaar een stukje business gunnen, om zodoende grote buitenlandse orders binnen te halen. Dat is in Nederland echter nog niet breed gebruikelijk, en wordt ook niet altijd goed begrepen. Deze vorm van samenwerking stelt natuurlijk hoge eisen aan compatibiliteit en de inzet, omdat je niet alleen vanuit je eigen bedrijf, maar ook vanuit de samenleving de concurrentie wel erin wilt houden.

De heer Philips concludeert dat bedrijven in dit opzicht dus hun perceptie moeten veranderen; zij moeten concurreren met hun producten, niet met logistiek. Mw. Bakker-Van Dorst merkt op dat dit *organisatorische innovatie* is. Dit zal in de komende tijd een sleutelbegrip worden. Wanneer bedrijven erin slagen om over ketens heen te kijken, en deze te overbruggen, ontstaat er voor Nederland een belangrijk concurrentievoordeel. In Scandinavië is men daar al veel verder mee.

De voorzitter merkt op dat we dan zullen moeten accepteren dat er partijen failliet zullen gaan, en dat zullen bedrijven zijn die zich niet echt committeren aan de innovaties. Een dergelijke instelling wordt door een opdrachtgever doorgaans heel goed herkend. Wanneer de markt transparant is, vallen bedrijven zonder commitment af. Dit moet worden geaccepteerd.

In het kader van de transparantie van de markt wordt opgemerkt dat in Nederland de kennis over vervoersstromen groot is. Wij willen daar dan ook de regie over hebben; Nederland is immers een vervoersland bij uitstek. De vraag is dus of wij die transparante markt zullen koppelen aan een

transparante transportwereld, want wanneer de transportwereld transparant is, zullen er minder goederen uit de Rotterdamse haven langs Schiphol gaan. Hoofdkantoren in Amsterdam zijn dan niet nodig.

Met dit betoog zijn niet alle aanwezigen het eens. Het gevolg van een transparante markt is niet per definitie dat vervoersstromen zich gaan verplaatsen. Rotterdam wordt gezien als mainport voor het achterland, en als wij hier een goede, transparante markt hebben en in (bijvoorbeeld) Hamburg niet, dan werkt het geheel toch in ons voordeel.

### **Voordracht door de heer Mr G.P. Wagenmakers vanuit de ruimtelijke invalshoek**

In september j.l. presenteerde de Kamer van Koophandel Amsterdam het boekje “Gaan voor goud”. Dit bevat de visie van Kamer van Koophandel en bedrijfsleven in de Amsterdamse regio, over de gewenste ontwikkelingen tot het jaar 2030 om die regio goed op de kaart te houden, en te laten fungeren als trekker van de Nederlandse economie.

Wanneer je goud wilt halen moet je op tijd beginnen. Wanneer wij willen dat Amsterdam, de Randstad en Nederland t.z.t. vooraan staan, moeten we daar nu al aan gaan werken. Amsterdam is nu het vijfde zakencentrum van Europa, tengevolge van de goede bereikbaarheid, maar óók vanwege de goede woonomgeving.

Men gaat in de Noordvleugel van de Randstad – waar ook Almere bij hoort – uit van een aantal economische pijlers. Industrie is de basis; daar begint de innovatie. Van de Amsterdamse bevolking werkt ca. 13% in de industrie. Om de sterke positie van Amsterdam te kunnen waarborgen zal er geïnvesteerd moeten worden in onderwijs; dit moet aansluiten bij de markt. Wonen, groen, water, leefbaarheid en kwaliteit van de leefomgeving zijn belangrijke factoren waardoor buitenlandse werknemers graag naar Nederland komen. Bereikbaarheid, zowel intern als extern, is ook van belang.

De overheid heeft de nodige beleidslijnen uitgezet, zowel op landelijk als op regionaal schaalniveau. Te denken valt aan de Nota Mobiliteit en de Nota Ruimte. Er is de overheid veel aan gelegen om de regio Amsterdam een logistiek centrum te laten zijn. De heer Wagenmakers vindt dat de overheid niet zou moeten sturen, maar zou moeten *verleiden* tot keuzes maken. Verleiden is zijns inziens niet meer dan *voorwaarden scheppen*, anticiperen op (gewenste) ontwikkelingen en vooral ook “walking the extra mile”. Voorbeeld van een gewenste ontwikkeling: binnenhalen van Chinese handelspartners d.m.v het oprichten van Chinese scholen en taalkennis.

Voor het ontwikkelen van hoogwaardige bedrijventerreinen zijn specifieke randvoorwaarden nodig: de voorzieningen moeten in orde zijn, er moet toereikende infrastructuur zijn, alsmede voldoende parkeerruimte. Goede ontsluiting voor openbaar vervoer, rekening houden met veiligheid en het milieu. Hier is volgens de heer Wagenmakers ook een rol weggelegd voor de provincie, waar het gaat om bijvoorbeeld de regie- en monitorfunctie en het prijs- en uitgiftebeleid.

Natuurlijk heeft ook het bedrijfsleven zelf een verantwoordelijkheid, men kan zelf voor sturing richting overheid zorgen. In de Amsterdamse regio worden momenteel initiatieven gebundeld; dat is naar de verwachting van de heer Wagenmakers een van de succesfactoren voor de toekomst, waarvoor goed moet worden nagedacht over de doelstellingen, de wijze van samenwerking, de partijen en projecten waaraan men gezamenlijk

kan werken. De Kamer van Koophandel kijkt hoe dergelijke initiatieven bij elkaar kunnen worden gebracht. (meer informatie: [www.gaanvoorgoud.nl](http://www.gaanvoorgoud.nl)).

De Kamer van Koophandel signaleert dat er door Havenbedrijven nog te weinig wordt gekozen voor samenwerking in de regio. Men wil wel, maar de uitvoering schiet tekort. Hoe kan een havenbedrijf contact krijgen met overige kwaliteiten in de regio? In de beantwoording van die vraag zou meer moeten worden geïnvesteerd. Ook samenwerking tussen havenbedrijven onderling zou meer van de grond moeten komen.

Het Ministerie van VROM zou zich meer internationaal moeten oriënteren.

Het Ministerie van LNV kan op een betere manier zorgen voor het ontsluiten van greenports. Daartoe moet meer worden samengewerkt met logistieke clusters.

### Discussie

De voorzitter verzoekt de aanwezigen om in hun reacties ook in te gaan op de ruimtelijke consequenties van de voordracht.

De heer Kuipers vraagt zich af wat de positie van Amsterdam is als zeehaven. Hoe moet in dat verband “gaan voor goud” worden geïnterpreteerd? De heer Wagenmakers denkt dat het niet het allerbelangrijkste is om op alle disciplines “goud” te halen. Dat is in Nederland, in de Randstad, vrijwel onmogelijk. Het gaat vooral om het bestaansrecht van Amsterdam als logistiek centrum; dit moet er over 20 à 30 jaar nog steeds zijn. Met een stad als Londen kan Amsterdam niet concurreren, en dat hoeft ook niet. Het deel van de markt dat echter door Amsterdam wordt aangesproken, moet erbij blijven. De Amsterdamse regio streeft naar gelijkmatigheid van disciplines die elkaar versterken. De zeehavens vervullen daarin een functie. Daarin moet worden geïnvesteerd.

Welke rol speelt de Deltametropool eigenlijk op Europees niveau of op wereldniveau? Is wereldwijd bekend waar zich de Deltametropool bevindt? Veel Chinezen weten al niet eens waar Nederland ligt. De benamingen *Deltametropool* en *Randstad* kent buiten Nederland nauwelijks iemand. Holland kent men echter wel; wellicht is het beter om het voortaan gewoon over Holland te hebben; in alle delen van dat gebied bevinden zich kwaliteiten die benut kunnen worden.

In dit verband wijst de voorzitter op de scriptie, geschreven door een van de afstudeerders (stagiairs) bij de Vereniging Deltametropool: “De Deltametropool cijfermatig”. Daaruit bleek dat de Deltametropool niet extreem hoog scoort op goederenvervoer afzonderlijk, maar de haven in combinatie met de kennis van ICT en met Schiphol neemt een positie in Europa in. Dat is weliswaar niet de topositie. Toch kan het gebied door een paar sterke pijlers de trekker van de Randstadeconomie vormen.

De heer Philips vindt dat het betoog van de heer Wagenmakers in theorie mooi klinkt, maar vraagt zich af hoe het in de praktijk zal gaan. De heer Wagenmakers herhaalt dat het niet om sturen, maar om verleiden gaat. Overheden gaan over het algemeen uit van maakbaarheid, maar dat werkt uiteindelijk niet. De goederen zijn immers in handen van de markt, en die maakt zijn eigen keuzes. Er moeten afspraken komen over hoe we moeten omgaan met die verleiding, dus, hoe zullen we ons gezamenlijk inzetten voor de economie in de komende jaren?

In Antwerpen is men van mening dat zaken beter in een groter perspectief kunnen worden geplaatst. Met de havens in Nederland zijn er belangrijke verbindingen, maar er zijn meer ontsluitingsmogelijkheden. Door te verleiden is ook wel enige sturing mogelijk, aldus mw. Gevaert. De voorzieningen moeten simpelweg in orde zijn.

Er is een bepaalde relatie tussen bedrijven en voorzieningen. Voorbeeld: in de omgeving van Amsterdam zijn veel Japanse bedrijven gevestigd. Daar is op ingespeeld: er zijn Japanse scholen, Japanse restaurants etc. Er liggen dus lang niet altijd rationele redenen ten grondslag aan keuzes. Men kiest doorgaans voor een totaalpakket. Naast goede voorzieningen kunnen bedrijven ook kijken naar de volgende factoren: kun je op de betreffende locatie gemakkelijk komen, is de reis erheen niet te ingewikkeld, is het betreffende land zonder visa toegankelijk, wonen er in die buurt persoonlijke relaties (bijvoorbeeld studievrienden).

Over de greenports is naar de mening van sommigen te weinig gesproken; die horen écht bij het Hollandse geheel. Logistiek bepaalt de ruimte, zegt de heer Pleijsier; bedrijven moeten aangeven welke ontwikkelingen zij in de toekomst zien. De overheid moet daarop inspelen, onder andere op ruimtelijk gebied. Toch moeten keuzes gezamenlijk worden gemaakt.

De heer Van Dansik constateert dat een en ander in teamverband moet worden aangepakt. Daarover zou hij met de Kamer van Koophandel Amsterdam willen praten. Misschien moeten we denken aan een gezamenlijke website of dergelijks. De heer Wagenmakers meent dat daartoe al eens een poging is gedaan. Daarbij is geprobeerd om de Randstad in de markt te zetten door te vertellen hoe goed we zijn. Er werd echter niet bij verteld *hoe goed we samen zijn*, terwijl juist dat de marktpositie in belangrijke mate zou kunnen versterken.

De heer Kuipers beklemtoont dat de Hollandse handelsmetropool er over twintig jaar ongeveer zal uitzien zoals nu, als het slecht gaat. Hij dringt erop aan dat gefocust wordt op vernieuwing. Het onderwerp *vernieuwing* moet op de agenda worden gezet. Waar willen we over twintig jaar staan? Het beantwoorden van deze vraag begint met ambitie.

## Afsluiting

Namens Incodelta was er geen vertegenwoordiger aanwezig. Ook namens het Ministerie van Economische Zaken was er niemand; dat is jammer, want wat is nu eigenlijk Triple A? Wat betekent dit inhoudelijk?

Over het feit dat we Holland moeten *marketen* zijn alle betrokkenen het wel eens. Wanneer dit niet gebeurt, zo zegt de voorzitter, zullen wij tot onder Wallonië zakken.....

Een voorbeeld van *good practice* is het organische samenwerkingsverband Rijn Schelde Delta.

De Vereniging Deltametropool heeft de Holland-perceptie op de agenda gezet, waardoor uitwisselingen zoals vanmorgen mogelijk zijn. Voor de marketingpositie moeten wij terug naar onze roots; *Holland* is immers wereldwijd bekend. Er zijn drie concepten:

- Deltametropool behelst het concept waarin dit vrije denken plaatsvindt;
- Randstad is een organisatievorm van overheden;
- Holland is het platform waarin we onze internationale positie op allerlei gebied kunnen opbouwen en vormgeven.

### Hoe gaat het verder

De heer Rietveld geeft aan dat de resultaten van het project Maritiem-continentaal goederenvervoer zullen worden gebundeld en rondgestuurd. In hun reacties op de nota Mobiliteit kunnen alle aanwezigen hun bevindingen uitdragen, en dat geldt ook voor de (zee)havenvisie. Zaken moeten zoveel mogelijk in publieke kanalen worden gebracht, en departementen moeten zoveel mogelijk worden voorzien van inhoudelijke commentaren.

De organisatie Regio Randstad doet in een reactie op de nota Mobiliteit een poging om iets van de netwerkaanpak die voor de Randstad noodzakelijk is, en in de nota Mobiliteit onderbedeeld is, in een versnelling te krijgen. Alle mobiliteitsplatformen ten spijt, ontbreekt nog steeds de samenhang.

De Vereniging Deltametropool is voornemens om een vuist te maken richting nota Mobiliteit; ook het bedrijfsleven in de randstad werkt aan een reactie op die nota, evenals op de nota Ruimte.

Tenslotte bedankt de voorzitter de aanwezigen voor hun komst en inbreng en de zinvolle bijdragen aan de discussies. Hij sluit daarna de bijeenkomst.