

Blufpoker of niet



Nog steeds is de Frans-Nederlandse vrachttandem Air France-KLM de nummer één van Europa en de nummer twee van de wereld gemeten in vrachtcapaciteit. Dat deze vrachtruimte steeds meer onder de stoelen van nietsvermoedende passagiers vertoef, is voor vrachtopman Erik Varwijk van Air France-KLM langzaam geen probleem meer, maar eerder een must.

Als relatieve nieuwkomer in de luchtvrachtbranche heeft Varwijk de ondankbare taak om van de vrachtdivisie, die sinds het aantreden van zijn voorganger Camiel Eurlings in 2011 geen cent winst heeft weten te behalen, weer een goed geoliede profit unit te maken.

Varwijk heeft sinds zijn komst bijna een jaar geleden vooraf gesneden in de kosten, de organisatie opgetuigd, geïnvesteerd in het digitale cargoproces en de benuttingsgraad verbeterd. Daarnaast heeft hij de vrachtstrategie herschreven, waarbij de focus uiteindelijk moet komen te liggen op het expresvervoer, farmaceutica en enkele nichediensten. Deze activiteiten moeten over vijf jaar 75% van de inkomsten opleveren.

De som van deze maatregelen is helaas nog niet zichtbaar in de cijfers over het eerste kwartaal. Het resultaat van de vrachtdivisie kleurt met een verlies van 34 miljoen euro nog steeds rood. Varwijk heeft wel het verlies tegenover het eerste kwartaal van 2013 met 18% weten te reduceren, maar voor het beoogde kwartaalherstel in 2015 gaat het niet snel genoeg, valt in het kwartaalverslag te lezen.

De vrachtopman moet dan ook een tandje bijzetten. Dat kan alleen maar door het mes verder te zetten in de door veel luchtvrachtveteranen heilig gewaarde vrachtvloot. Varwijk kent daarbij als novice in de luchtvracht die vrachtsentimenten niet. Het vrachtvliegtuig is in zijn ogen eerder een beetje het symbool geworden voor de oplopende verliezen bij Air France-KLM Cargo. Dat elke zichzelf respecterende vrachtmachtschap over freighters moet beschikken, noemt hij dan ook een achterhaald fenomeen uit een tijd dat de vrachtvolumes sterker groeiden dan de passagiersaantallen. Hij bestempelt de freighter eerder als een niche-product en veel analyses geven hem daarin gelijk.

Varwijk gaf eind vorig jaar al het sein om de verliesgevende vrachtvloot van veertien naar tien freighters te reduceren, waarbij vrachtdochter Martinair het voortaan met acht vrachtvliegtuigen moest stellen. Met de aanhoudende verliezen studeert Varwijk nu op een verdere afslanking of zelfs het compleet opheffen van de vrachtvloot op Schiphol, wat het einde zou betekenen van Martinair. Japan Airlines en British Airways hebben eerder de vrachtvloot afgestoten uit kostenoverwegingen. Zo nieuw is het niet, aldus Varwijk.

De vrachtbaas zou geen goed zakenman zijn als hij deze laatste optie niet zou voorzien van de nodige misen en maren. Zo wijst hij er onder meer op dat de huidige marktwaarden gewoon te laag zijn om de bestaande vrachtvloot in de lucht te houden. Een duidelijke boodschap aan het adres van de grote verladere van vooral de beurzen te trekken voor een premiumproduct als het vrachtvliegtuig. De toekomst van Martinair lijkt daarmee min of meer gekoppeld te worden aan de bereidheid van de verladere om aanzienlijk meer te betalen voor de zogeheten 'maindeck'-capaciteit. Aan de tegenpartij de vraag of het hier gaat om een aardig staaltje blufpoker van de blauwe zwaan of dat het de KLM nu menens is met het verbeteren van de vrachttarieven.

JOHN VERSLEIJEN
redactie@nieuwsbladtransport.nl

COMMENTAAR

ONNO DE JONG, ONDERZOEKER, ERASMUS UNIVERSITEIT R'DAM

'We moeten niet doorslaan in pessimisme'

Er mogen dan een hoop uitdagingen voor de deur staan, dat is geen reden om te verzakken in pessimisme. Zeker niet met de grote bron van kennis, mankracht en creativiteit die wij in de Nederlandse havens hebben. Met die opvatting won Onno de Jong vorige week de titel Jong Haventalent 2014, die jaarlijks op initiatief van de Jong Havenvereniging wordt toegekend.

Je wil het optimisme in de haven terugbrengen. Is dat nodig?

Ja, dat vind ik wel. Het valt mij op dat de vanzelfsprekendheid en het optimisme die eerder in de haven heersten zijn omgeslagen in pessimisme. De overslag daalt, de petrochemie staat onder druk vanwege de hoge gasprijzen en er komt nieuwe milieuregeling aan. Dat zijn ook grote uitdagingen, maar ik vind dat we niet moeten gaan sikkeneuren. Daar komt namelijk niets uit. Ik wil laten zien dat pessimisme niet nodig is.

Maar als we kijken naar de headlines: overcapaciteit in de zeevaart, binnenvaart en petrochemie. Duurder transport, minder overslag, overijlde concurrentie, problemen met het spoor. Er lijkt genoeg aanleiding voor een pessimistische blik. Tuurlijk, ik zie ook donkere wolken. Het gaat niet meer zo makkelijk als voorheen, maar we kunnen de huidige uitdagingen best het hoofd bieden. Belangrijk is dat we niet doorslaan in pessimisme, maar zeggen: 'Dit staat er voor de deur, hoe kunnen we daar het best mee omgaan.' Een voorbeeld daarvan is de invoering van het SECA-gebied (zwavel-emissiegebied, red.) op de Noord- en Oostzee.

Hoe wil je die omslag bereiken?

In Rotterdam hebben we jongeren van allerhande verschillende opleidingsniveaus en verschillende achtergronden en met hen kunnen we de uitdagingen waar Rotterdam voor staat gemakkelijker aan. De



kennis ligt hier voor het oprapen. Ik hoop het komende jaar te kunnen helpen in de matchmaking tussen het bedrijfsleven en het onderzoek en onderwijs.

Er wordt al hard getrokken aan de jongeren in de haven. Niet alleen aan studenten maar ook aan basisschoolleerlingen via bijvoorbeeld Port Rangers. Inderdaad, er gebeurt al veel, maar het kan beter. Weinig bedrijven hebben een constante kennisrelatie met onderzoeksinstituten, terwijl daaruit veel oplossingen kunnen ontstaan. Het voordeel van de vele projecten die er al lopen is dat de kennisinfrastructuur er al voor een belangrijk deel ligt en dat elk niveau vertegenwoordigd is, nu moeten we dat gaan benutten.

Kun je daar een concreet voorbeeld van geven?

Door nauwer samen te werken met kennis- en onderwijsinstellingen kunnen bedrijven hun hulp inschakelen bij problemen waar zij tegen aanlopen. Voor de scholen is dat waardevol als praktijkonderwijs en bedrijven kunnen zo gebruik maken van de kennis en creativiteit van jongeren. Dat bedrijven daaraan mee willen werken wordt al bewezen met het Hbo in de Haven. Daarbij kan vervolgens ook de hulp van het mbo worden ingeschakeld. Het hbo kan de probleemstelling, het onderzoek

en een oplossing aandragen en het mbo kan zich ontfemen over de uitvoering daarvan. Belangrijk vind ik dat de studenten mee de haven innemen. Voor masterstudenten aan de universiteit zijn de havens plekken waarvan ze weten dat die er zijn, maar die op enige afstand van hen liggen en waar ze weinig meet te maken hebben. Maar als je ze meeneemt en de haven laat zien, dan wordt het enthousiasme echt aangewakkerd. Ik heb zulke studenten bij het aanschouwen van de enorme kranen en machines op de terminal Europees Massagoed Overslagbedrijf EMO weleens horen zeggen: 'Wat gaaf, deze baan wil ik eigenlijk zelf wel doen. En dan ging het om bannen op de terminal, niet over managementfuncties.'

En wat is nu de eerste stap?

Ik wil om te beginnen met enkele bedrijven en kennisinitiatieven om de tafel gaan zitten, kijken en vragen waar behoefte aan is en zien hoe dat vertaald kan worden naar concrete projecten. Daarnaast staan we op het punt om een nieuw college te krijgen. Ook met hen wil ik praten en kijken hoe de link tussen bedrijven en kennisinstellingen verbeterd kan worden.

Wat wordt de grootste uitdaging in het realiseren van deze betere link tussen bedrijven en kennisinstellingen?

De schaal van de haven is de grootste uitdaging. Er lopen veel initiatieven die op hun beurt veel stakeholders hebben en waar veel verschillende overheden mee gemoeid zijn. Tegelijkertijd gaat dat ook zorgen voor heel veel inspirerende ontmoetingen. Het is een mooie kans om belangrijke havenpersonen te spreken.

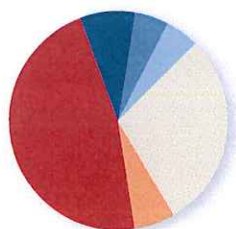
En als volgend jaar het nieuwe haventalent gekozen wordt, heb jij dan je doelstelling bereikt?

Daar ga ik wel van uit ja.

TOBIAS PIEFFERS

POLL

Op www.nieuwsbladtransport.nl stemden 400 mensen op de stelling van 7 MEI



Wie koopt de Griekse haven Piraeus?

- 29% Cosco
- 47% APM Terminals
- 6% Cartesian Capital Group
- 8% International Container Terminal Services
- 5% Ports America Group
- 5% Utilico Emerging Markets Ltd.

NIEUWE POLL:

Met de nieuwe MSC-terminal wordt Antwerpen Europa's grootste containerhaven

Reager ook! WWW.NIEUWSBLADTRANSPORT.NL/POLL



NTC

Cleaning / Repair / Sales

[T] 010-4162172
[F] 010-2160916

[E] botlek@ntcbv.nl
[W] www.ntcbv.nl

depots: Moerdijk
& Botlek