

De transportsector na de uitbreiding van de EU

'Diversifiëren' is het toverwoord

Lode Verkinderen

Secretaris Generaal SAV

Het is u ongetwijfeld ook al opgevallen hoeveel vrachtwagens met Oost-Europese nummerplaten er tegenwoordig over onze wegen rijden. Met de uitbreiding van de Europese Unie (EU) op 1 mei van dit jaar is hun aantal nog toegenomen. Voor de West-Vlaamse transporteurs zowel een uitdaging als een bedreiging... Lode Verkinderen, Secretaris-Generaal van de beroepsvereniging SAV licht toe:

"Ook voor 1 mei 2004 waren hier al veel Oost-Europese transportondernemingen.

Het wegtransport is sinds jaar en dag gereguleerd, zowel nationaal als internationaal. Traditioneel is het de overheid die een vergunning aflevert aan transportbedrijven. Met de enorme economische ontwikkeling van de handel tussen verschillende landen – in de jaren 1960-70 – steeg ook het contingent van internationale vergunningen die recht gaven op een rit naar pakweg Italië.

Sedert de tweede helft van de jaren '80 is de markt geliberaliseerd: de Belgische ondernemer was niet meer gebonden aan het hem toegewezen aandeel, met andere woorden, er was geen contingent meer. Dat contingent is echter wel altijd behouden gebleven met landen van buiten de Europese Unie. Wat hebben we eigenlijk gezien na het vallen van de Berlijnse muur eind jaren '80? De handel tussen Oost- en West-Europa is zienderogen toegenomen, vooral dan van west naar oost. Daar waar het marktaandeel in dit vervoerssegment van de Vlaamse ondernemers ongeveer 50/50 was, is dat op luttele jaren tijd verschoven naar 95/5 in het voordeel van de Oost-Europese ondernemers! Doordat er nog altijd een absolute grens stond op het aantal vergunde ritten had je daar nog een stok achter de deur. In de marge daarvan is in de loop der tijd nog een ander systeem ontstaan: de zogenaamde multilaterale vergunningen. Dit is een vergunning verleend door de overheid, waarmee je niet enkel transport mag doen naar dat specifiek land waarvoor de vergunning geldt, maar in een hele reeks van 35 landen (van Ierland tot Kazakstan). Aangezien die niet per rit beperkt zijn, is er nauwelijks enige controle mogelijk.

Het gestegen aantal vergunningen bilateraal en het gestegen aantal vergunningen multilateraal hebben ervoor gezorgd dat wij op de West-Vlaamse wegen de afgelopen 10 à 15 jaar steeds meer Oost-Europese chauffeurs gezien hebben, zelfs nog voor het EU-partners waren. Op 1 mei 2004 is dat dus veranderd en is de situatie ontstaan waarbij zij net zo goed als een



■ Lode Verkinderen, Secretaris-Generaal SAV

Belgische of pakweg Italiaanse onderneming worden beschouwd als iemand die binnen de EU-markt volledig vrij mag opereren. Uiteraard liggen de condities er anders...

Het gemiddeld loon in de nieuwe lidstaten¹ bedraagt amper een vijfde van de loonkost in België.

Als je weet dat in het wegvervoer de arbeidskost tussen de 40 en 45% uitmaakt van de totale kost, heeft dat een gigantische impact. Voeg daar aan toe dat, door de concurrentie die al bestond, de winstmarges zich tot amper 1,5% moeten beperken. Je mag dus nog zoveel besparen en saneren, het lukt je nooit om daar tegen op te boksen.

In welk segment speelt dat het sterkst? In zogenaamd FTL (*Full Truck Load*), het eenvoudigste vervoer waarbij een volle vrachtwagen goederen van punt A naar punt B vervoert. Meer dan een vrachtwagen, een chauffeur met een geldig rijbewijs en een telefoon- of e-mailverbinding heb je eigenlijk niet nodig. In centraal en Oost-Europa zijn zich de laatste jaren dergelijke bedrijven gaan ontwikkelen die ondertussen uitgegroeid zijn tot geduchte concurrenten die transport kunnen aanbieden tegen prijzen waartegen wij niet opkunn

Wat heeft SAV als organisatie gedaan? Wij hebben vanaf het begin van de jaren 1990 die contingentstijging proberen tegen te gaan en later de toetreding tot de EU proberen tegen te houden. Zodra de toetreding onomkeerbaar was hebben wij ervoor geijverd om de voorwaarden zo streng mogelijk te maken, het zogenaamd 'Acquis communautaire': een heel stelsel van Europese regels die van toepassing zijn op de transportsector en die uiteraard ook hun kostprijs hebben. Een aantal landen werden dan ook op de vingers getikt omdat ze duidelijk nog niet klaar waren om te voldoen aan deze regels. Helaas stellen we ook vast dat de landen die op papier de nieuwe wetgeving opleggen, er in de praktijk even gemakkelijk van af wijken...

¹ Malta en Cyprus buiten beschouwing gelaten omdat zij omwille van hun ligging minder impact zullen hebben

We zijn er wel in geslaagd om de cabotage nog niet toe te staan. Cabotage is het transport dat uitgevoerd wordt door een onderneming die niet in dat land gevestigd is, maar wel binnen de grenzen van dat land, met andere woorden niet-internationaal transport. Van de nieuwe lidstaten is er maar eentje waarvan de ondernemingen binnen de grenzen van de EU mag caboteren: Slovenië. Met name voor Noord-Italië vormt dit een gigantisch probleem. De anderen mogen dat nog minstens drie jaar niet doen. Een verbod op cabotage is het enige beschermingsmiddel dat de organisatie heeft kunnen bedingen, en dan nog maar voor drie jaar, in het beste geval verlengbaar tot vijf jaar.

De transportwereld is ingrijpend aan het veranderen. Als ondernemer kan je twee pistes bewandelen om de situatie niet als een bedreiging, maar als een opportuniteit aan te gaan. In feite waren de Belgische ondernemers hier al verscheidene jaren mee bezig: **diversifiëren**. Diversifiëren kan op verschillende manieren: men kan zich gaan specialiseren in bepaalde goederen, op bepaalde bestemmingen, men kan daarvoor specifiek materiaal aankopen. Voorbeeld: het vervoer van chemische producten gaat totaal niet samen met het vervoer van levende dieren. Het is een totaal andere business.

WIE IN NICHES KAN GAAN, KAN ZIJN POSITIE VERSTEVIGEN MET EEN TOEGEVOEGDE WAARDE AAN ZIJN DIENSTEN, NAMELIJK KENNIS EN DIENSTVERLENING.

Tweede mogelijkheid bij de spreiding van de activiteiten bestaat er in om steeds meer **alternatieve diensten** bij het vervoer aan te bieden, voornamelijk logistieke diensten. Dat gaat veel verder dan enkel het opslaan of overslaan van goederen. In de productiesector wordt het product zo laat mogelijk in z'n definitieve kleedje gestoken. Het zogenaamd 'postponed manufacturing' is een uitdaging die in de transportsector moet aangenomen worden. Zo komt het dat een transporteur investeert in een magazijn om bijkomende diensten aan te bieden. Bijvoorbeeld: bij het scheerapparaat dat voor de Sloveense markt bedoeld is, nog de handleiding in de taal van het land van bestemming voegen, verpakken, *orderpicking* doen en dan pas vervoeren. In West-Vlaanderen zijn er al veel transportbedrijven die dit succesvol toepassen en op die manier echte 'partners in business' worden met productiebedrijven of toeleveranciers.

Je moet dus op zoek gaan naar opportuniteiten. Die komen voor een stuk op vraag van de klant die de transporteur verzoekt om de goederen ook op te slaan, maar je kan ook zelf extra diensten gaan aanbieden. Tweede piste: zelf op zoek gaan in Centraal- of Oost-Europa. Dan is er opnieuw een waaier van mogelijkheden, gaande van een losse samenwerking met een transportbedrijf aan de andere kant van de EU-grens, je kan daarin participeren, of een overname doen of een volledig nieuw transportbedrijf op te starten. Ik denk dat alle opties al uitgeprobeerd zijn door leden van SAV. Wat is daar het fenomeen? Die toegang tot de markt,

dat vergunningsstelsel was in het verleden slecht gereguleerd. Met het invoeren van uniforme Europese regels wordt het alvast een stuk makkelijker om daar een zaak op te starten. Polen, Tsjechen en Hongaren zijn doorgaans goede chauffeurs, zijn bereid om op zondag te werken, een week van huis te zijn, enz. maar je mag niet vergeten dat er nog altijd een belangrijk taalprobleem is. Tenslotte is communicatie met de chauffeur belangrijk.

Het is evenwel niet zo simpel om - als in België gevestigd bedrijf - een Oost-Europese chauffeur aan te nemen. De loonkost verandert dan namelijk niet voor de Belgische firma (de loonkosten liggen vast per CAO). Minstens even belangrijk is het feit dat het vrije verkeer van werknemers voor twee jaar werd uitgesteld wat België betreft. Men werkt nog altijd met arbeidskaarten en mag dus niet zomaar een Pool tewerkstellen².

In de transportsector is er nog altijd een tekort aan gemotiveerde chauffeurs. De verklaring is simpel: het transport - in absolute getallen - neemt nog altijd gigantisch toe: een economische groei van 1%, daar mag je een transportgroei van 1,6% tegenover zetten. In de afgelopen jaren is het dus niet allemaal naar de nieuwe landen gegaan.

Stel nu dat je Oost-Europese werknemers aantrekt en de kostprijs voor de Belgische werkgevers blijft dezelfde, maar hij betaalt de verplaatsingskosten, de opleiding en het loon. Met andere woorden, je creëert geen negatieve spiraal op de lonen van de werknemers, ten tweede, je lost het probleem op van de sector en ten derde, je creëert in Oost-Europa een opwaartse druk op de lonen. Landen zoals Ierland en Nederland die traditioneel liberaler geweest zijn bij het aanwerven van buitenlandse werknemers doen dat ondertussen op grote schaal en volledig legaal. De EU verbiedt kolossale uitwisselbaarheid, het moet bilateraal blijven, maar we zien toch dat Oost-Europese chauffeurs in vrij grote getale naar die landen trekken om daar te gaan werken. Onze Belgische ondernemingen kunnen dat nog niet, hoewel dit ook maar een kwestie van tijd is. Met de sociale partners blijven het echter zeer gevoelige thema's.

Wat hebben wij te bieden? Wij hebben kennis en enorm veel ervaring in een competitieve markt. Wat hebben zij? De goedkope arbeidskrachten en 'a world of opportunities'. Vlaamse chauffeurs zijn minder bereid om op zondag te werken, een week van huis te zijn, enz. Sommige bedrijven lossen dat op door samenwerkingsverbanden te zoeken waarbij een lang transport gedeeld wordt onder chauffeurs van verschillende bedrijven. Uiteraard maakt het dat de organisatie niet gemakkelijker op, maar de chauffeur moet bijvoorbeeld maar maximaal drie dagen in zijn cabine overnachten. Het is ook niet gemakkelijk om een geschikte partner te vinden om mee samen te werken. Hetzelfde geldt voor wie een Oost-Europese partner zoekt. Maar in onze contacten als organisatie is toch duidelijk te merken dat men met een kapitalistisch systeem nog

² Zie ook artikel over arbeidsmigratie op blz. 13

niet zoveel ervaring heeft en dat er soms bedrijven opgestart worden, mastodonten zelfs, die dan na een aantal jaren niets om het lijf blijken te hebben en waarbij men die knowhow mist. Er zitten wel opportuniteiten in, maar je moet een betrouwbare partner vinden, moet die laten screenen, enz. Los van onduidelijkheid en inmenging van de overheid. Ook de omvang van een gemiddelde vervoeronderneming speelt mee. Er zijn 8 800 transportbedrijven in België en ruim de helft heeft minder dan vijf voertuigen. Dat zijn heel kleine bedrijven die nauwelijks de mogelijkheid hebben om aan strategische planning te doen of om extra investeringen te doen. Hun traditionele voordelen van flexibiliteit worden nu teniet gedaan door hun kleinschaligheid. Dat is moeilijk. Moeten we het dan misschien opnieuw gaan zoeken bij het lokaal vervoer? Dat is een beweging die je ook ziet in landen als Frankrijk waarbij men met de 35-urenweek die richting is ingeslaan waarvan men dacht dat Europa die wel zou volgen. Vaststelling is dat er nauwelijks nog Franse vrachtwagens te zien zijn in België... Het Franse vervoer is grotendeels van de internationale markt verdwenen.

Het zal gelukkig niet zo'n vaart lopen in Vlaanderen, maar het is toch zo dat we op lange termijn er rekening mee houden dat de cd die u via internet bestelt, twee dagen later niet door een Vlaamse chauffeur wordt afgegeven, maar misschien wel door een Hongaar met wie u niet zal kunnen praten. Vandaag is in de distributie de relatie tussen de chauffeur en de bestemming nog van heel groot belang. Er wordt een belangrijke – niet in geld



■ Steeds meer transportbedrijven investeren in bijkomende logistieke diensten

waardeerbare – communicatie gevoerd bij het laden en lossen van de vrachtwagen (wat veel tijd in beslag neemt en dus hoe dan ook een prijsonderdeel van het vervoer is). Als het loonverschil zo groot blijft als vandaag zal dat de markt ingrijpend veranderen. Op het moment dat Oost-Europese werknemers massaal zullen uitstromen naar West-Europa, kan je alleen maar hopen dat de lonen in hun thuislanden zullen stijgen.

Het komt er op aan een aantal trafieken te kunnen behouden op middellange afstand. Vandaar ook het belang van de logistiek die eraan gekoppeld is en te diversifiëren naar bepaalde niches."

(Redactie: Sabine Simoens)

Tot slot nog enkele bemerkingsen:

- **Men heeft ons als sector altijd verweten dat we te protectionistisch zijn.** Ook in 1986 toen Spanje en Portugal tot de EU toetraden, maar ondertussen is het marktaandeel van de Belgen naar Spanje toch ook gedaald tot onder de 10%...
- **De haven van Brugge-Zeebrugge is nog steeds belangrijk voor de transportsector,** vooral de roro-activiteiten en het doorvoeren van personenwagens genereren trafiek. Bovendien blijkt wegvervoer nog steeds de beste hinterlandverbinding
- **Vanuit West-Vlaanderen is de relatie met Frankrijk traditioneel altijd belangrijk geweest.** Voor 1993 was dat vooral op expeditie gericht, daarna steeds meer op transport en logistiek toegespitst. Vooral de talenkennis van de West-Vlaamse ondernemers heeft hen in staat gesteld om zeer snel op die Franse markt te opereren, gecombineerd met de alom gekend West-Vlaamse werkracht. Cabotage in Frankrijk gebeurt dan ook vooral door bedrijven die aan onze kant van de grens gelegen zijn.
- **Tenders via het internet vormen een grote bedreiging.** De goedkoopste krijgt meestal de opdracht, of als men kiest voor de firma met de beste kwaliteit, dan wordt die gedwongen tot een uiterst lage prijs. Voor de vervoerders

een zeer moeilijke operatie; voor de verladende bedrijven is alles transparanter geworden. Weinig bedrijven leggen al hun eieren in één mand, maar hoe kleiner het bedrag, hoe moeilijker om aan spreiding van klanten te doen. *Tenders* worden vooral in de chemiesector op grote schaal toegepast. Dat is niet gezond, ook niet voor het verladend bedrijf omdat – tot scha en schande – vastgesteld wordt dat de iets lagere kwaliteit na een aantal maanden gaat wreken. Zo durven bepaalde Oost-Europese operatoren wel eens een opdracht aannemen die ze niet aankunnen. Gelukkig zijn er nog bedrijven voor wie de jarenlange samenwerking en kwaliteit van de Belgische vervoerders toch belangrijker is dan de lage prijs, en het vertrouwen blijft. Het is uiteraard voor een stuk afhankelijk van het soort goederen.

- **Hoe goedkoper de goederen, hoe meer men een breekpunt maakt van het transport,** omdat transport een groter aandeel van de kostprijs uit maakt. Het is echter niet zo dat de Oost-Europese bedrijven enkel actief zijn in het simpelste vervoer of in laagwaardige goederen. Helemaal niet. Neem als voorbeeld computers: hoogwaardig en duur materiaal. Bedrijven moeten daarvoor nogal wat garanties kunnen voorleggen, verzekeringen, enz. Geen garantie om dit soort trafiek niet kwijt te spelen, want uiteindelijk worden computers vervoerd in hetzelfde soort vrachtwagen als een pot choco die veel minder waard is.