



“...zuinig zijn op goede spitsen...”

Janarie Kranenburg | voorzitter ELV

‘KLEINE SCHIP HEEFT TOEKOMST’ KRANENBURG OVER SAMENWERKING IN ELV

door Sander Klos

ELV-voorzitter Janarie Kranenburg is zich bewust van de ‘kip-en-het-eikwestie’ als het gaat om meer samenwerking tussen binnenvaartondernemers. ‘Ons ledental schommelt rond de honderd en uitbreiding is vooral afhankelijk van het ladingpakket.’ Mede daarom heeft de Europese Logistieke Vervoerscoöperatie sinds begin dit jaar een kantooradres in Frankrijk om zo dicht mogelijk op de markt te zitten én niet te Nederlands te lijken.

De ELV is dus zuinig op die brede basis. ‘Ons ledental bestaat voor veertig procent uit Franse, voor veertig procent uit Nederlandse en verder uit Belgische ondernemers. Ons enige Duitse lid is recent gestopt’, vertelt Kranenburg op het randje van 2015. Zijn Westropa lost rond de jaarwisseling bij de Deventer Overslag Combinatie 200 ton sojameel. Ondertussen leert moeder Henny zoon Dinand (11) de fijne kneepjes van het oliebollen bakken.

DOE WAT JE BELOOFT

Op de website meldt de ELV een nieuwe ledeninstroom van 25 procent. ‘Niet jaarlijks natuurlijk, maar over de afgelopen vijf, zes jaar. We zijn trots op die nieuwe instroom, want dat toont de klant dat we werk maken van continuïteit en dit vervoer met kleine schepen perspectief heeft en biedt. Wat dat betreft hebben we een “ouderwetse” filosofie: doe wat je belooft. Ik weet dat sommigen dat zien als een nadeel van samenwerking: je bent geen

eigen baas meer. Maar in de hele ELV komt het twee of drie keer per jaar voor dat vanwege centrale afspraken de vervoersgarantie in werking treedt en iemand misschien met wat tegenzin een reis moet maken. De klant ziet dat echter wel en zo bieden we de verlader perspectief voor de langere termijn. Vijftig jaar geleden werd de spits door de opening van de “grand gabarit” op de Moezel afgeschreven, maar er varen nog steeds spitsen. Wel minder uiteraard. Dat ook is logisch, want veel vaarwegen zijn ver-groot en het vervoer is overgenomen door het grote schip. Maar een klein schip vaart ook op grote vaarwegen, andersom zal niet gaan. Zo lang je de klant goed bedient, dan denk ik dat ook het kleinere schip toekomst heeft.’

VLOOTVERNIEUWING

Wil het ledental stijgen, dan moet eerst het ladingpakket groeien. Ledengroei is geen doel op zich. De doelgroep lijkt groot genoeg,

want Kranenburg schat dat nog steeds zo'n 500 spitsen in Europa rondvaren. 'Vooral onder de Fransen wil niet iedereen internationaal varen. Puur in Nederland varen met een spits is niet aan te raden. Er zijn periodes in het jaar dat dat redelijk gaat, maar niet het hele jaar rond. Je kiest toch geen spits om er vervolgens niet mee naar Frankrijk te gaan.'

Hij is realistisch genoeg om te onderkennen, dat het aantal spitsen afneemt. 'Er komt een kantelmoment en nieuwbouw van spitsen lijkt me erg ver weg. Dus moeten we zuinig zijn op goede spitsen en ze in de vaart houden. In 2008 kostte een nieuwe spits ongeveer één miljoen euro en door de crisis zal dat nu zijn gedaald tot circa 850.000 euro. De meeste eigenaren kiezen voor gedeeltelijke vernieuwing, zoals een nieuw middenschip. Maar wellicht zou je er via de coöperatie tien of twintig nieuw kunnen laten bouwen. Met een mooie woning en een recht ruim.'

Als hij zelf nieuw zou bouwen, dan ging hij voor een hybride schip 'met de herrie voorop'. 'Dan kun je volstaan met een kleinere machinekamer. Je kunt het ruim rechter maken met minder laadruim onder de stuurhut, zodat ruimte ontstaat voor een bad- of slaapkamer. En misschien de stuurhut zakbaar maken of voorop zetten.'

Zijn vrouw Henny denkt even mee: 'Ik zou de woning vergroten en moderner inrichten en de luiken makkelijker hanteerbaar maken, want dat kan ik nu niet in m'n eentje.'

PASSAGIERS IN SOORTEN

Ze hebben trouwens al een belangrijke aanpassing getroffen door het vooronder te verbouwen en van sanitair te voorzien. 'Het begon met de behoefte aan leerplekken op spitsen. We zagen in, dat opvolging bij kleine schepen tekortschoot, doordat die geen

matroos nodig hebben of door een oubollig imago. Terwijl er wel degelijk jongeren en zij-instromers zijn die dat groot, groter, grootst niet trekt en het varen met een spits zouden zien zitten, maar dan moet je hen wel bereiken en laten proeven wat het is. Het STC komt de laatste jaren steevast met één of twee stagiaires. Voorheen namen we alleen familie of vrienden mee, omdat je toch het sanitair met elkaar deelt. Nu dat goed geregeld is, geeft dat ook kansen voor betalende gasten. We kunnen nu twee passagiers meenemen. Voor één passagier rekenen we all in 105 euro per dag, voor twee gasten 95 euro per dag per persoon.'

Enkele ex-stagiaires en zij-instromers uit de ELV-stagepool hebben nu een eigen schip. Die gaven volgens Kranenburg onder meer aan dat ze het gemakkelijker met containers of het alsmaar poetsen van de machinekamer op een andere stage al hadden gezien. Of: 'Kun je niet slapen van een torenhoge hypotheek en vind je Frankrijk leuk, dan is deze sector aantrekkelijk.'

Stond de spitsenvaart ooit bekend om de 'artiesten', die de sector volgens Kranenburg meer kwaad dan goed hebben gedaan, nu komen er andere mensen op af. Henny: 'Je ontmoet bankdirecteuren en veel leraren, die hun stressvolle bestaan zat zijn. Al moet je de spitsenvaart niet teveel romantiseren, want wij kennen ook wel stressmomenten en moeten er hard voor werken. In de huidige markt gaan artiesten het niet meer redden.'

LADING WINNEN

Doel van de ELV is lading van de weg en het spoor terug te halen. 'Dat is niet alleen een prijsverhaal, al is de prijs voor de klant vaak wel het belangrijkste. Kijk bijvoorbeeld naar het vervoer vanuit Frankrijk naar het noorden. Dat gaat vooral om landbouwproducten in een sterk wisselend aanbod, waarbij het altijd

'BLIJF SCHIPPERSTAAL SPREKEN'

Ligt in Nederland de nadruk op vaarwegverruiming, in Frankrijk ziet het er, naast de plannen voor Seine Nord, heel anders uit.

'Voies Navigables de France vertaalt vijftig jaar te weinig onderhoud aan vaarwegen en kunstwerken zo nodig in diepgang- of lengtebeperkingen. Bovendien hebben het bedieningspersoneel en de lagen daarboven vaak te weinig kennis van zaken. Dat zie je ook steeds meer in eigen land bij Rijkswaterstaat.

Voor ons is belangenbehartiging en lobby voor behoud van kleine vaarwegen letterlijk van levensbelang. Daarom is het belangrijk dat Koninklijke BLN-Schuttevaer die kennis behoudt. De samenwerking in BLN-Schuttevaer is buitengewoon goed gelukt, maar de organisatie moet ervoor oppassen door haar grootte het contact met de achterban te verliezen. Leden moeten het gevoel hebben dat serieus wordt gewerkt aan hun lobby en het maximale resultaat wordt geboekt.

Het is daarbij essentieel dat de mensen op kantoor de vertaalslag van de ambtelijke molens naar de binnenvaartpraktijk en vice versa kunnen maken. Blijf dus de taal van de schipper spreken.'



Henny: ... bankdirecteuren en leraren, die hun stressvolle bestaan zat zijn... (Foto Sander Klos)



Zoon Dinand bakt de oliebolletjes. (Foto Sander Klos)

spannend is om in de rustige maanden ook lading te krijgen én in die drukke maanden de klanten voldoende continuïteit te bieden.' In 2006 werd zijn Westropa door tussenkomst van het BVB vermomd als Formule 1-racewagen. 'Maar verder hebben we in onze markt nog geen mooi voorbeeld à la Heinz, Mars of Aviko. Het BVB ziet dus ook hoe moeilijk die ladingwerving is voor het kleine schip. Maar via het BVB krijgen we wel eens vragen. 'Wat meespeelt is, dat de specialistische kennis van de spitsenvaart bij veel kantoren is verdwenen. Niemand kan meer even snel vertellen hoe lang een spits onderweg is naar Emmen, Parijs of Villefranche. Wat betreft de overname van Overmeer door NPRC hadden wij als ELV best het Franse deel van dat ladingpakket willen overnemen - mogelijk samen met de PTC in zijn geheel - om klanten als ICL, Bavaria en Heineken voor de spitsenmarkt te behouden. Maar als ik nu zie hoe NPRC dat heeft opgepakt, heb ik er vertrouwen in dat die transporten zijn gewaarborgd.' De ELV liep steeds meer tegen het probleem op, dat als je niet bent gevestigd in Frankrijk het daar moeilijker zaken doen is. Mede daarom heeft de ELV sinds kort een Franse 'vestiging'. 'Een extra kantoor is duur, want je hebt al snel drie FTE nodig. De NPRC heeft niet voor niets ook gesneden in het Franse deel van Overmeer. We hebben er nu een kantooradres, maar regelen voorlopig alles vanuit Nederland. Zo nodig via een op projectbasis werkende Fransman. Kan dat zichzelf bedruipen, dan kunnen we er meer in investeren.'

REDELIJK STABIEL

De Westropa draaide volgens Kranenburg een 'paar procent' beter dan voorgaande jaren. 'In 2007 en 2008, zo net voor het uitbreken van de crisis, ging het voor de spitsenvaart wel goed, maar

in vergelijking met de grote schepen minder hosanna. In 2009 zorgde de crisis wel voor een echte min, maar was de omzet stabielier dan in overige tonnageklassen.'

Hij kruipt even achter de pc om te kijken naar de ontwikkeling van de ELV-reizen. 'In 2013 waren dat er 1300, in 2014 1450 en in 2015 circa 1400. De omzet bedroeg in 2014 ongeveer 8,5 miljoen euro. 'We hebben jarenlang rond de vijf miljoen omgezet, maar de laatste jaren zit er groei in doordat we bekender worden in Frankrijk en we meer aanvoelen als een echte Europese coöperatie.' De ELV draaide in 2015 'gewoon goed'. 'De omzet was gelijk aan die in 2014, de winst iets lager. We variëren met de provisie; beginnend met 7,5 procent en dalend tot nul procent aan het einde van het jaar. Met dat geld bouwen we een reservefonds op. Krijgen we geen tegenvallers, dan keren we dat naderhand per lid uit. Dat systeem is vaak een leuke verrassing voor nieuwe leden, die in de vrije markt altijd moesten rondscharrelen op zoek naar werk, elke reis moesten vechten voor hun brood en het maximale moesten uitonderhandelen. Bij de coöperatie krijg je een fatsoenlijke vracht en bovendien die reservefonds- en winstuitkering.' Dat wil niet zeggen, dat een coöperatie bestaat uit 'halve mislukkelingen'. 'Bijna iedere ondernemer zit in de middenmoot en dan is het verstandiger samen te werken. Tenzij je extreem goed kunt onderhandelen ga je het alleen niet redden, want de schippers worden voortdurend tegen elkaar uitgespeeld.' Kranenburg omschrijft de ELV in concurrentietaal als een 'redelijke onschuldige marktpartij'. 'De meeste lading acquireren wij zelf, waarbij we NPRC en PTC wel eens tegenkomen, maar de ELV heeft natuurlijk wel een specifiek vaargebied. We doen ook wel werk voor bevrachters als Schot, Waterland, Neptun en Van de Graaf &

Meeusen, die weten wel dat wij hun andere werk niet gaan inpikken. Hun werk is veilig bij ons door het specifieke vaargebeid van de ELV.'

SPITSEN VERNIEUWEN

Innovatie speelt ook bij de kleine schepen. 'De dieselelektrische Essex krijgt veel aandacht. Een coöperatie kan innoveren makkelijker maken, maar met een spitsenomzet is het lastig pionieren. Wij gebruiken zo'n dertig kuub gasolie per jaar en een besparing van tien procent scheelt dan drie kuub, ofwel 1500 euro. Dus in een paar jaar iets "terugverdienen" zit er bij ons niet zo snel in, maar als collectief kunnen we toch interessant zijn voor partijen.'

Een innovatie als de O-Foil vleugelvoortstuwing op de Triade kent de nodige kinderziektes. 'Ze ligt vaak stil voor aanpassingen en dat is geen goede PR. Maar wie geschoren wordt, moet stilzitten.

Probleem lijkt onder meer, dat ze in de achteruit veel minder werking heeft. Zo blijkt wel weer, dat je niet zomaar iets beters kunt bedenken dan de eeuwenlang doorontwikkelde scheepsschroef.'

Overigens zijn er meer innovaties onderwerp van gesprek. 'We praten bijvoorbeeld met Volvo over het feit dat vijftien procent van de draaiuren van een scheepsmotor stationair zijn. Is dus een start-stopsysteem iets voor de binnenvaart?'

'TECHNIEKJES'

Hij is zelf voortdurend bezig met besparende 'techniekjes'. 'Sinds tien jaar volg ik mijn verbruik. In het begin nam de Westropa 12,8

liter per uur, nu 11,8 liter. In hoeveelheid niet zo enorm, maar procentueel wel. Belangrijkste oorzaak van meer of minder verbruik is trouwens de hand aan de reguleur.'

Hij is dan ook voorstander van meten aan de pijp als alternatief voor de typegoedkeuring (Tier 4). 'Toch is typegoedkeuring niet per se goedkoper, want een SCR-systeem met roetfilter en dergelijke voor onze 200 pk Gardner uit 1972 kost 30.000 euro, ofwel bijna een derde van je jaaromzet. Ik ben er niet voor om de "kleintjes" met lagere vermogens vrij te stellen van striktere milieueisen, maar misschien kan voor die categorie de lat wel wat lager, want zulke investeringen ten opzichte van je omzet zijn geen grappen, te meer omdat die ook steeds buiten de boot vallen als het gaat om binnen harken van subsidies daar voor.

'Ik heb serieus gekeken naar mogelijkheden van nabehandeling. Want als dergelijke apparatuur in een vrachtwagen past, waarom dan niet in een machinekamer van een spits? Ik heb begrepen dat fabrikanten als Scania in 2016 komen met eigen nabehandelingsapparatuur, die compacter en goedkoper is.'

Hij overweegt ook hermotorisering. 'Een Chinese motor van 300 pk heb je al voor 16.000 euro, maar de overige kosten zijn relatief hoog. Inclusief inbouw en vervanging van de koppeling, aanpassing fundatie en de hele mikmak kost dat voor een spits zomaar 80.000 euro. Plus dat we dan meer vermogen plaatsen dan we nu hebben, omdat die incidenteel nodig is en bijna niks meer kost, zullen we automatisch meer brandstof verbruiken. Dan vraag ik me af of het milieu daarbij gebaat is.'



De Westropa werd ooit onherkenbaar vermomd als Formule 1-wagen. (Foto BVB)