

Toelichting eindrapportage Dryport en Moerdijk

Op basis van de eindrapportage over de opdracht in Dryport en Moerdijk zijn er door Connekt per email een aantal vragen gesteld ter verduidelijking. Hieronder staan de vragen en antwoorden.

- *Is de treinverbinding vanuit Emmen/ Coevorden richting Malmo opgezet binnen jullie project? In het verslag van 15 februari wordt melding gemaakt van de trein met Lidl, P&O en ECS met verbinding Moerdijk - Milaan, is dit ook onderdeel van het project? Succesvolle projecten worden graag verder in beeld gebracht!*

Beide initiatieven liepen al toen wij in de regio's actief werden. Wij hebben bijgedragen door verladers op het initiatief te wijzen. Het initiëren ervan is niet onze verdienste.

Beide initiatieven hebben het potentieel om verder te groeien en verdienen het om als voorbeeld onder de aandacht te worden gebracht van een groter publiek. Hierin zou Connekt een zeer goede rol kunnen spelen. Ons voorstel is Connekt in contact te brengen met de betreffende partijen om te onderzoeken hoe dit het beste kan. Voor alle betrokken partijen zou dit qua PR en doorontwikkeling van de lijnen voordeel kunnen opleveren.

- *Ik lees (blz 3 verslag 29/2) dat er door samenwerking en orkestratie veel winst te behalen is, hebben jullie dat voor de beide projecten kunnen kwantificeren (in €, CO2, wegkilometers, etc)? Hier zijn we namelijk zeer benieuwd naar.*

Voor Dryport (Spectrum Brands) betreft het nu 50 containers per week (40 ft) die nu via de weg gaan, gebundeld naar spoor te krijgen. Op jaarbasis dus meer dan ver 4.500 TEU. Spectrum Brands zit op dit moment in een tender proces om dit in een nieuw contract gerealiseerd te krijgen. Overall denken we dat voor Dryport er tussen de 10.000 en 50.000 TEU van weg naar spoor kan, mits het aanbod (frequentie vooral) voldoende ontwikkeld wordt (kip en ei overigens). Dus naast Spectrum Brands nog diverse (10-tal) verladers erbij, die meegaan in deze beweging. Voor Moerdijk hebben we dit niet gekwantificeerd.

- *De conclusie is dat de data van de verladers niet eenduidig was (blz 6 verslag 29/2). Kwam dit door het topsector format, of omdat de verladers zich hier niet aan hielden?*

Eigenlijk door beide. Verladers hebben de data aangeleverd op een manier die voor hen het makkelijkst was c.q. hoe ze de informatie zelf beschikbaar hebben. Soms was dat een ander format, soms in kleine hoeveelheden, zeer gedetailleerd of juist heel grofstoffelijk. Zeer wisselend dus.

Het format van de topsector is op zich geschikt voor een analyse op hoofdlijnen,

maar voor het opmaat maken van een match (en uitwerken in een operationele samenwerking/bundeling) is meer gedetailleerde en vooral actuele informatie nodig. In die zin is het volgen van het Topsector format voor verladers maar beperkt interessant (het invullen van het format helpt hen – in vergelijking met hoe ze hun eigen data beschikbaar hebben – niet om sneller tot een concrete bundeling te komen. Een analyse op basis van de Top Sector database is een eerste stap. Het geeft een match op verladers die vergelijkbare stromen hebben en potentieel met elkaar kunnen bundelen. Er is altijd nog een extra diepte slag nodig om tot werkelijke bundeling te komen.).

- *Er wordt een inschatting gegeven dat voor een vervolgtraject een intensievere ondersteuning nodig is dan nu voorhanden. Kunnen jullie duidelijk maken wat er nu voorhanden is, waarom dit niet voldoende is en wat er dan wel nodig is?*

De beschikbaarheid is nu maximaal een halve fte per locatie. Er is naar onze inschatting minimaal 1 business developer full time per regio nodig voor het werkelijk tot stand brengen van bundelinginitiatieven. Het vraagt veel tijdsinzet c.q. aanwezigheid in de markt om het benodigde vertrouwen en matchingswerk te kunnen doen. Vergelijk ook de intensiteit van de inzet van Bureau Maatwerk in Lean and Green Barge die nodig was om na een initiële ‘match’ op hoofdlijnen tot werkelijke ‘Lanes’ te komen waarin lading wordt gebundeld.

- *Jullie hebben aangegeven dat bij Lean and Green Barge een doorlooptijd van meer dan 6 maanden nodig was om resultaat te behalen (blz 6 verslag 29/2), en dat jullie dit ook voor deze twee projecten constateren. In het projectplan staat echter dat implementatie van lanes onderdeel is van de scope, wat in mijn ogen zelfs een stap verder gaat dan Lean and Green Barge. Als ik het goed begrijp, verwachtten jullie bij aanvang een doorlooptijd die in feite korter was dan bij Barge. Dit is te ambitieus gebleken. Kunnen we daarmee concluderen dat een focus op (of werken vanuit) infrastructurele punten in de keten (zoals terminals) een vertragend effect heeft op synchromodale shift?*

Nee, volgens ons niet. Afhankelijk van hoe ver een locatie zelf is, kan het versnellend werken om vanuit een locatie te werken (daar hadden wij op gerekend). Maar in feite bleek er op deze locaties nog veel basis werk te doen, omdat het contact met verladers zeer laag was. Zowel op Moerdijk als bij Dryport hebben wij geadviseerd verladers en dienstverleners specifiek en apart aandacht te gaan geven. De verladers gezamenlijk gericht op commerciële en op business development gerichte samenwerking. De dienstverleners in relatie tot operationele issues. Overigens begrijpen zowel Moerdijk als Dryport dat focus op verladers veel scherper maakt wat de kansen en bedreigingen zijn t.a.v. het gebruik van een specifieke terminal/locatie (voorzieningen, ligging, prijs handling en terminalkosten, demurrage/detention problematiek, netwerk verladers en netwerk dienstverleners, infrastructurele voorzieningen, etc.)

Wij denken dat het nu nodig is in te zetten op de verdere ontwikkeling en ondersteuning van de opgestarte en bestaande lanes vanuit beide locaties. Lanes van scratch af aan opzetten vraagt vertrouwen, tijd en analyse namelijk.

- *De data zoals aangeleverd aan mij voor de Topsector database zijn in de huidige vorm niet bruikbaar. We hebben een Excel overzicht van Moerdijk en een PDF van Dryport, niet in het benodigde format.*

Naast het excel overzicht Moerdijk en het pdf format van Dryport is er ook met de rapportage van 29/2 data in het Topsector format aangeleverd.

- *De data die aangeleverd is in het Topsector DB format is zeer incompleet en de volumes van de individuele stromen zijn erg laag.*

Klopt. Er komt nog wel een aanvulling van Spectrum Brands. Spectrum zit midden in een tender proces. Zij zullen de informatie aanleveren na afronding hiervan.

- *Voor zover ik kan beoordelen zijn er van de ruim 10.000 lijnen, vier lanes met een volume groter dan 2 FTL/FCL per maand, en ik zal proberen deze 4 met wat aannames mee te nemen in de volgende analyse-run.*

Graag. Wij hebben een stagiaire die we ook graag inzetten om meer waarde te halen uit de verkregen en in de database beschikbare informatie.

In lijn met de voortgangsrapportage en de gesprekken die we hebben gevoerd, hebben we besproken dat het gestelde doel (go live nieuwe lanes) niet gehaald zou worden. Dat is uiteraard het risico bij dit type projecten, een resultaatverplichting is niet reëel, maar willen we wel zoveel mogelijk kennis vergaring. Daarom ook het verzoek voor deze aangepaste rapportage, zodat we kunnen leren. Naast het inhoudelijke leerproces heb ik op basis van jullie rapporten ook nog een aantal administratieve vragen op basis van de begroting;

Het activiteitenoverzicht wijkt af tov de begroting. Dit is logisch gezien het verloop van de opdracht irt de doelstellingen. Meer dan de helft van de begroting (224 uren voor beide projecten, waarvan 176 uur voor zowel Moerdijk als Dryport) was gebaseerd op onderwerp 'Uitvoeren'. Deze uren zijn ingezet op andere onderdelen, en voor de verantwoording naar het ministerie/ Topsector graag nog toelichting op onderstaande;

Dryport

- *Er is contact gelegd met 24 verladers/ dienstverleners en er zijn 1-op-1 gesprekken gevoerd met 16 verladers, dienstverleners en de provincie Drenthe. Hiervoor was initieel 72 uur begroot (waarvan 0 uur Dryport), en uiteindelijk 152 uur gerealiseerd. Vanwaar dit verschil? Wat kunnen we hier van leren?*

- *Voor data-analyse was 56 uur begroot (24 Dryport), er is uiteindelijk 128 uur gerealiseerd (60 Dryport). In het verslag van 15 februari staat dat er van 4 verladere data is ontvangen en dat een stagiaire na matching met de Topsector Database interessante matches gaat bekijken. Op basis van de aangeleverde dataset hebben we helaas nog niet met de Topsector database kunnen matchen. Kunnen jullie toelichten welke analyses er al binnen het project zijn uitgevoerd? En hoe de samenwerking met Dryport hierbij was, aangezien zij aanzienlijk hebben meegewerkt met verzameling, in bestand voegen en analyse. Hoe was hierbij confidentialiteit gewaarborgd, of speelde dit geen rol? Was er voldoende kennis aanwezig?*
- *Wellicht interpreteer ik het niet juist, maar in het rapport van 15 februari staan subpunten rapportage en conclusies en ben ik er van uitgegaan dat conclusies ook onder rapportage valt?*

De begroting van uren is gebaseerd op onze eerdere ervaringen met bundelingsprojecten. Om die reden was een relatief groot deel van de tijd ingeruimd voor uitvoering. Immers om in 6 maanden tot lanes te komen is het meest complexe deel de daadwerkelijke uitvoering en realisatie.

Na de start van het project bleek dat de werkelijke basis - om snel naar uitvoering te kunnen gaan - te ontbreken. Om die reden is veel meer tijd dan begroot ingezet op het creëren van deze basis, d.w.z. vertrouwen ontwikkelen en het netwerk van verladere te ontwikkelen (dit was voor mede opdrachtgever Dryport een erg belangrijk deel van de opdracht).

Gedurende de gesprekken met verladere bleek dat de data die beschikbaar kwam te abstract was en dat ook de data uit de topsector data base te abstract was om verder te komen dan alleen het identificeren van globale matching kansen (zie ook onze rapportage met daarin het verhaal over de macro en micro benadering)

Op basis van deze bevindingen is de tijd die begroot was voor 'data analyse' en 'uitvoering' gebruikt om een aanpak uit te werken, die wel tot concrete bundeling kan leiden en wat daar voor nodig is (zie de rapportage waarin we schrijven over de 'big data analyse')

Vervolgens is met diverse betrokkenen tijd besteed om verwachtingen bij te sturen, is een uitvoeringsplan gemaakt hoe tot realisatie van bundelingspotentieel gekomen kan worden en is dit plan met verschillende partijen besproken om draagvlak te creëren. Deze uren zijn in onze verantwoording geboekt onder rapportage en conclusies.

In de eerste rapportage hebben we voor de urenadministratie aangesloten bij de activiteiten genoemd in de oorspronkelijke begroting. In de bijlage staat ditzelfde urenoverzicht, maar nu ingedeeld op basis van de onderdelen die hierboven zijn

genoemd.

Moerdijk

- *Het is uit de rapportage niet geheel duidelijk met welke partijen gesprekken zijn gevoerd. Voor het leggen van contacten en 1-op-1 gesprekken is 72 uur begroot (0 uur Moerdijk) en uiteindelijk 168 uur gerealiseerd (72 uur Moerdijk). Wat veroorzaakt dit verschil?*

Dit zijn de partijen van de spoortafel (Coatex, CCT, OBM, DNT, Gefco, Schutz, De Graaf Logistics, A2B, Newport, Shell, Kolb, Wupperman, Solines, Attero, Stolthaven en ProRail). Veel van de acties en gesprekken irt Moerdijk zijn gemeenschappelijk uitgevoerd; een deel van het verzamelen en achterhalen van data is door Moerdijk ingevuld en opgepakt. Dat heeft veel tijd gekost.

- *Voor data-analyse was 56 uur begroot (24 Moerdijk), er is uiteindelijk 138 uur gerealiseerd (70 Moerdijk). Analoog aan de opmerking bij Dryport hier ook graag toelichting welke analyses zijn gedaan, en daarnaast hoe de samenwerking met Moerdijk daarbij is opgezet.*

Data is opgehaald. Gekeken is naar soort, herkomst en bestemming, hoeveelheden en of er mate van substantie en overlap in zit. Dat was erg zoeken. Wij hebben heel veel gesproken met Moerdijk (commercie en accountmanagement) ten aanzien van de positie van Moerdijk i.r.t Rewin, Rotterdam, het krachtenveld en de propositie waarvan Moerdijk in de toekomst kan profiteren. Moerdijk sloeg sterk aan op de rol van trusted third party en de kracht die onafhankelijk opereren kan betekenen. Wel heeft Moerdijk veel tegenkracht ervaren (en wij ook) vanuit het politieke Umfeld in Brabant in relatie tot Rewin en Newways, die dit mogelijk als concurrentie hebben ervaren. Dit gevoel is ook expliciet met Moerdijk (commercie en accountmanagement) besproken. Moerdijk wil ook verder, maar ervaart tegenkracht en daarmee minder handelingsperspectief in relatie tot Rewin en Newways. Wij hebben de samenwerking met beide partijen op gezocht, maar toch ook wel vanuit Rewin als bedreigend ervaren. Dat is de reden dat er zo veel tijd is gaan zitten in rapportage, terugkoppeling en data-analyse (wat treffen wij aan en hoe gaan we daar mee om).

- *Heeft het havenschap de kennis om data te verwerken en analyseren, hoe werd geheimhouding geborgd en op welke manier zijn de analyses gepresenteerd?*

Met alle partijen is in de spoortafel afgesproken dat de informatie vertrouwelijk zou worden behandeld op geaggregeerd niveau en geanonimiseerd. Bij de analyse hebben wij ondersteund ism Boostlogix die door Rewin is aangeboden ter ondersteuning. Ook hier is de beperkte bezetting inderdaad een punt van aandacht voor vervolg.

- *Ik heb dezelfde aannname gedaan als bij Dryport en Rapportage en Conclusies als 1 onderdeel gezien. Voor rapportage was 8 uur begroot (0 voor Dryport) en is uiteindelijk 130 uur gerealiseerd (waarvan 58 uur Moerdijk). Hoe kan dit verschil verklaard worden?*

Ook bij Moerdijk geldt dat in de eerste rapportage de urenadministratie gevoerd is op basis van de activiteiten genoemd in de oorspronkelijke begroting. In de bijlage staat hetzelfde urenoverzicht, maar nu ingedeeld op basis van de onderdelen die hierboven zijn genoemd.

Bijlage:

- Urenoverzicht ConFluence
- Urenoverzicht Moerdijk