

De commerciële structuur van Zeebrugge

J. Van Poppel, Voorzitter Vereniging van de expediteurs van Zeebrugge (VEREXZ)

De commerciële structuur van Zeebrugge kan onderverdeeld worden in 7 groepen¹:

1. de zuiver maritieme bedrijven, welke o.m. lid zijn van de scheepvaartvereniging van Zeebrugge;
2. de expeditiebedrijven en doeane-agenten, bedrijven welke lid zijn van de vereniging Verexz;
3. de stevedoring-bedrijven, zijnde de bedrijven die lid zijn van de vereniging Cepoz;
4. de transportbedrijven, bedrijven die lid zijn van de vereniging SAV;
5. de aanverwante bedrijven zoals: de Havenbewaking en algemene bewakingsdiensten, de wegers en meters, de scheeps-, trailer- en containerherstellingsbedrijven, de schipschandlers, de sleepdiensten, e.a.;
6. de visserij;
7. de Horeca, winkeliers en andere dienstverlenende bedrijven.

Deze laatste twee worden in dit artikel echter niet behandeld, omdat zij niet direkt betrokken zijn bij het havengebeuren. Wat niet wil zeggen dat bij de uitbouw van de haven zelf, de visserij geen eigen eisenpakket zou hebben, zowel inzake infrastructuur als inzake commerciële behoeften. Ook de Horeca-sektor heeft terzake nauwe bindingen en verlangens.

Enkele algemene beschouwingen

De commerciële structuur van Zeebrugge heeft zijn eerste grote verandering ondergaan in de zestiger jaren en dit gebeurde zeer snel en misschien zelfs bruusk.

De gevestigde bedrijven, die sinds jaren een konventionele verschepingstrafiek behandelden, werden eensklaps verplicht volledig anders te denken, te werken, in feite zich te herstrukturieren omwille van de nieuwe verschepingstechnieken.

Het succes van de container en van het ro-ro concept kwam zodanig snel op, dat de tot dan toe geldende verschepingsvormen, -wegen en/of -middelen bijna volledig, zeker en vast voor de stukgoedtrafiek, afgedaan hadden.

De bestaande lijndiensten bijvoorbeeld naar het Verenigd Koninkrijk werkten tot dan toe kwasi volledig konventioneel. Enkele van de meer gespecialiseerde rederijen gebruikten wel een soort container of laaddoos van hout voor specifieke trafieken zoals planten en bloemen, maar er waren nog geen standaardafmetingen, geen gesofistikeerde laadtechnieken en alle goederen werden nog minstens vier tot zesmaal behandeld alvorens op de uiteindelijke plaats van bestemming toe te komen.

Deze lijndiensten werkten meestendeels met kleine coasters, met vast vertrek uit havens zoals Gent, Brussel, Antwerpen en ook Zeebrugge.

De komst van de container en van het ro-ro schip bracht daarin belangrijke wijzigingen. De schepen waren voor sommige havens ofwel te groot om tot de havens te geraken, ofwel was de structuur van deze haven niet, of nog niet, voorzien om dit soort schepen te behandelen.

Zeebrugge zag echter onmiddellijk het grote potentieel van deze vernieuwing en de kansen die deze vernieuwing en verandering bracht, om zijn haven op korte tijd enorm uit te bouwen.

In de tweede helft van de zestiger jaren ziet men de eerste nieuwe, zij het nog merendeels filialen van Antwerpse bedrijven, zich in Zeebrugge vestigen.

Kwade tongen beweren dat de structuur van deze bedrijven, of zelfs hun enig doel is of was, het veiligstellen van de trafiek welke via de Antwerpse maatschappelijke zetel liep.

Niets zou echter minder waar blijken. In enkele jaren tijd zien we de konventionele verschepingsmethodes, speciaal dan voor de stukgoedtrafiek, van en naar het Verenigd Koninkrijk, uit de in het binnenland gelegen havens verdwijnen, om per vrachtwagen, spoorwagen of container, vanuit Zeebrugge verscheept te worden.

De regelmatige lijndiensten op London, Plymouth, Dublin, Belfast, Glasgow, Leith, enz. verdwijnen, om vervangen te worden door de ro-ro schepen, waarvan het eerste op 16 maart 1966 de dienst Dover/Zeebrugge invaart.

De Zeebrugse bedrijven passen zich snel aan, hierbij zeker aangemoedigd door de interesse die stilaan komt vanuit het buitenland o.m. vanuit Zwitserland, de Duitse Bondsrepubliek, het Verenigd Koninkrijk e.a.

Wanneer in 1968 de eerste containerschepen op de lijn Harwich/Zeebrugge ingezet worden en de ro-ro service naar Dover reeds twee jaar loopt, geraken de bedrijven meer en meer overtuigd van de grote toekomst van Zeebrugge en worden grote investeringen gepland. Wat eens een bijhuis was van het Antwerps bedrijf, wordt nu een volwaardige nederzetting.

(1) *Lijnagent* (liner agent): vertegenwoordiger van een vaste, regelmatige scheepvaartlijn.

Scheepsagent: vertegenwoordiger van een rederij op eenmalige of onregelmatige basis.

Expeditie: specialist op transport- en doeanegebied voor import- en exportzendingen te land, over zee of in de lucht.

Doeaneagentschap: firma welke alle mogelijke doeaneformaliteiten vervult voor derden, zowel bij export als bij import.

Stevedoring: behandeling van goederen, lossen en laden van een schip, opslag in magazijn enz.

Transporteur: specialist in het vervoeren van goederen.



Foto: Archief MBZ

De regeringsbeslissing van 1970 om Zeebrugge verder uit te bouwen neemt bij velen de laatste twijfel weg en de race naar de 'Nineteeneties' is begonnen.

Van hieruit willen wij graag overstappen naar 1985 om de commerciële structuur van de verschillende sectoren even te bekijken.

Maritieme bedrijven of bedrijven welke aangesloten zijn bij de scheepvaartvereniging van Zeebrugge

De commerciële structuur is hier de laatste jaren volledig veranderd. De bedrijven waarvan sprake zijn niet enkel, zoals vroeger, louter scheepsagenten welke zich gelukkig prezen als een schip Zeebrugge aanliep en niet een andere beter uitgebouwde of meer lukratieve haven, maar volwaardige agenturen of zelfs 'shipping line operators'. De firma Flamar is hiervan een mooi voorbeeld.

Verscheperen eisen nu een Zeebrugge-connossement en krijgen het ook, daar waar vroeger de connossementen op een andere haven werden uitgemaakt, zelfs wanneer het schip in Zeebrugge aanmeerde. Vracht wordt vanuit het Zeebrugse bedrijf gecanvast, zelf behandeld en soms zelf getarifiseerd, alhoewel hier nog veel zou kunnen veranderen.

Feit is dat de meeste shipping line operators aan een

Konferentie gebonden zijn. Dit heeft zeker zijn voordelen maar ook wel nadelen. Het zou misschien voor Zeebrugge niet slecht zijn, moesten enkele 'non conference lines' aangetrokken worden of nieuwe bestemmingen wat de niet-gebonden bedrijven de kans zou geven echt nieuwe trafieken aan te brengen, konventioneel met andere, niet noodzakelijk Belgische, havens.

De rol van scheepsagent zou ook specifiek deze van een echte scheepsagent moeten blijven. De commerciële structuur van sommige scheepsagenten is zodanig uitgebreid geworden dat zij geen echte line agents meer zijn, maar eerder expediteurs welke per ongeluk ook nog daarbij een scheepvaartlijn vertegenwoordigen. Maar meer hierover onder de rubriek expediteur.

Scheepsagenten zouden nieuwe lijnen moeten kunnen vinden die bereid zijn het risico van een 'Zeebrugge Call' te dragen en enkele maanden of jaren met verlies te werken.

Een mooi voorbeeld is hier misschien de rederij North Sea Ferries, die het risico nam in eigen terreinen en meerplaatsen te investeren, extra schepen in te leggen wanneer de conjunctuur misschien op zijn laagste peil stond en een service te bieden die iedere klant zo aansprak, dat verscheperen naar het Noorden van Engeland en/of Schotland synoniem geworden is met verscheperen via North Sea Ferries.

De commerciële aanpak wat betreft de toekomst, zegt men, is het verwerven van lijndiensten op het Verre Oosten, is bulkschepen aan een diepwaterkade te krijgen voor overslag van milieuvriendelijke goederen, is nog meer ro-ro trafiek aan te trekken of bestemmingen in nieuwe continenten. De nieuwe zeeluis, de nieuwe achter- en voorhaven, bieden zeker de mogelijkheid hiertoe.

Expeditiebedrijven en doeane-agenten

De meeste bedrijven in deze branche zijn aangesloten bij de vereniging der expediteurs van Zeebrugge: Verexz.

Waar men tot in de zestiger jaren slechts sprak over filialen van buiten de provincie gelegen firma's, kende Zeebrugge vanaf de zeventiger jaren een enorme groei aan kleine en middelgrote expeditiekantoren en doeane-agentschappen, met als maatschappelijke zetel Zeebrugge en naderhand filialen in binnen- en buitenland.

Deze firma's ontstonden voornamelijk omwille van de snelle groei van de shortsea trade van en naar het Verenigd Koninkrijk, maar ook op Scandinavië en Noord-Afrika. Klassieke Belgische, West-Duitse, Oostenrijkse, Zwitserse, Italiaanse en Noord-Franse trafieken worden eensklaps goedkoper en sneller vervoerd, zowel langs de baan als per spoor, via de haven van Zeebrugge.

De commerciële structuur van deze nieuwe firma's is gelukkig zo verscheiden en de door hen bewerkte terreinen zo anders, dat het mogelijk blijkt een soort 'Zeebrugge-specialisatie' op te zetten die iedereen kansen biedt in zijn gekozen specialisatie commercieel succes te boeken.

Dit fenomeen dat eigenlijk nooit, en misschien met reden, belicht werd heeft navolging gevonden in de andere havens en zelfs landen.

Niemand heeft ergens een monopolie-positie en toch is het mogelijk met een 30-tal bedrijven, grote en kleine tesamen, in tien à vijftien jaar tijd, een potentieel te verwerven dat goed is voor een 200-tal directe werkplaatsen en een 300-tal indirecte werkplaatsen en ruw geschat een totaal verscheepte tonnage van ongeveer 2.000.000 ton. En dit op de shortsearoutes van/naar het Verenigd Koninkrijk alleen.

De know-how van de Zeebrugse expediteur en het dienstenpakket dat hij kan aanbieden op de shortsearoutes zijn inmiddels zo bekend bij de Westeuropese importeurs en exporteurs dat deze in vele gevallen uitsluitend via Zeebrugge willen werken.

De structuur van het typische Zeebrugse expeditie-bureau of doeanes-agentschap bleef tot voor enkele jaren onveranderd. Kursussen zoals deze gegeven door APZI voor Maritieme bedienden hebben veel bijgedragen om de kwaliteit van de aangeboden diensten te vergroten. Ook het niveau van de manager is, door het volgen van seminars, door zelfstudie en door onderling contact, opgedreven.

Een vijfjarenplan is algemeen aangenomen en de doelstellingen die hier vooropgezet worden, zijn soms adembenemend. De ontsluiting van de nieuwe haven schept mogelijkheden die jonge expeditiebedrijven aanspoort nog meer maritiem gericht te gaan denken.

De shortsea is niet meer voldoende en deepsea is de echte expansie-mogelijkheid voor jonge, dynamische expeditiebedrijven in Zeebrugge, op voorwaarde dat ze hierin niet direkt concurrentieel geremd worden door de line operators.

Stevedoring

De meeste bedrijven in deze tak zijn aangesloten bij CEPOZ (Centrale der Werkgevers aan de haven van Zeebrugge). Misschien is het in deze branche dat de grootste commerciële structuur-verschuiving heeft plaats gevonden in de laatste jaren. De komst van grote ondernemingen zoals CTO, BNFV en ZBM heeft de structuur van stevedoring in Zeebrugge volledig veranderd.

Misschien is deze structuur zoals ze ons nu bekend is, nog aan verandering toe en zal de concurrentiepositie onderling andere mogelijkheden scheppen voor derden die nu nog trafieken laten lopen via andere havens, omdat de mogelijkheden hiervoor in Zeebrugge vroeger niet voldoende waren.

Vóór enkele jaren werd een partij van 20.000 ton graan aan een Franse haven verloren, omdat wij toen bij een incognito-bezoek van de Amerikaanse verkoper aan Zeebrugge, geen voldoende opslagmogelijkheden konden tonen.

Dit zou nu niet meer het geval zijn. De visie om Zeebrugge als distributiecentrum voor Europa te verkopen, zowel voor fruit als voor droge goederen, neobulk, wagentrafieken, enz. komt meer en meer ter sprake. Het feit dat Zeebrugge tot nog toe geen stakingen kende zoals in sommige buurlanden wel het geval is, is nog een extra reden om Zeebrugge als veiligste behandelings- of transithaven voor te stellen.

Transport langs de weg

De wegtransportbedrijven en hun commerciële structuur worden uitvoeriger behandeld in de bijdrage 'Zeebrugge en het wegvervoer' van dit dossier-nummer.

Misschien kan daaraan dit nog worden toegevoegd. Door vele expeditiebedrijven wordt de commerciële structuur van sommige transportbedrijven met achterdocht bekeken. De bekoring voor een transportfirma om aan expeditie te doen en omgekeerd voor een expediteur om zelf een wagenpark op te bouwen, is groot.

Laat ons hopen dat men van beide zijden aan de bekoring kan weerstaan, want beide bedrijfstakken zijn in feite een specializatie op zichzelf.

Aanverwante bedrijven

In het begin van de zeventiger jaren wist men in Zeebrugge niet goed waar naartoe om een herstelling te laten uitvoeren aan een trailer of container. Nu vragen ook reeds buitenlandse firma's hun materiaal in Zeebrugge te laten herstellen of onderhouden, omdat het Zeebrugse vakmanschap op prijs gesteld wordt en de Belgische prijzen dan toch weer niet zó duur uitvallen.

Havenbewakingsfirma's en algemene bewakingsdiensten in Zeebrugge werken perfect, want er worden kwasi geen diefstallen of andere misdrijven gemeld. Nochtans geeft Zeebrugge nooit de indruk een zwaar bewaakte haven te zijn.

Ook de scheepsbevoorrading is voorhanden en volgens de meeste reders is zij voldoende concurrentieel. Hetzelfde geldt ook voor de goederencontrole en de metingen en wegingen waar op in Zeebrugge gevestigde bedrijven beroep kan gedaan worden.

Konklusie

De commerciële structuur van het merendeel van de bedrijven in Zeebrugge, is gezond. Meer en meer bedrijven zijn overgestapt of plannen zulks te doen in de nabije toekomst, naar automatizatie en informatika. De nieuwste apparatuur wordt in Zeebrugge geïnstalleerd, zelfs door KMO's.

Dit is het bewijs dat men in Zeebrugge denkt aan de toekomst en bereid is te investeren in moderne technologie met de eenentwintigste eeuw als doel.

De beste stimulans voor de Zeebrugse bedrijven is daarbij dat het de haven in zijn geheel ook goed gaat, en de recente evoluties bewijzen dat dit effectief het geval is.