



THEMACAFÉ VEA – OTM

CONTAINERLIJNVAART: CONCURRENTIE EN MARKTSTRUCTUUR – RELATIE TOT DE KLANT

11 mei 2011

Op 11/5 organiseerden **OTM** en **VEA** een gezamenlijk **themacafé** in het Havenhuis voor verladers, expediteurs en rederijen. De aanleiding van deze debatavond was de doctoraatsverhandeling van Dr. Christa Sys die in haar werk de **competitieve condities**, de **concentratiegraad** en de **marktstructuur** van de **containerlijnvaart** bestudeerde.

Haar onderzoek formuleert een antwoord op twee onderzoeksvragen. **Heeft de concentratiegraad**, veroorzaakt door overnames en fusies, **gevolgen voor de graad van concurrentie en de marktstructuur in deze sector**. En ten tweede stelt zich de vraag **of de positieve relatie tussen concentratiegraad en winstgevendheid ook opgaat in de containerlijnvaart**. Tijdens het debat werd dieper ingegaan op de vraag of de resultaten van het onderzoek de relatie tussen de rederijen en haar klanten beïnvloeden. De

studie baseerde zich op de evolutie in de markt tussen 1998 en 2008, met 2 belangrijke momenten nl. de **afschaffing** van het **conferentiesysteem** en het **toeslaan** van de **economische crisis**.



Er werd een onderscheid gemaakt tussen Oost – West en Noord – Zuid trades waar een duidelijk verschil werd waargenomen in de **concentratiegraad** en **marktstructuur**. Verschillende rederijen en allianties werden onder de loupe genomen en op basis van verschillende economische modellen werd duidelijk of het aangaan van een fusie in hoofdte van een aantal spelers de juiste keuze is gebleken. Voldoende stof tot nadenken bij een aantal grote rederijen! Het loont zeker de moeite om de studie verder uit te breiden naar de meeste recente jaren, die een grote impact hebben gehad op de rederijwereld.

Grote verladers en expediteurs met aanzienlijke ladingpakketten dwingen de rederijen vaak in een bepaalde strategische richting waardoor zij winsten onvoldoende kunnen vasthouden en op die manier onder financiële druk komen te staan. Verder werd duidelijk dat de **toegenomen concentratiegraad** bij de rederijen **niet altijd de efficiënte werking bevordert**. Vanwege de verladers kwam ook de **vraag**





naar **meer differentiatie** en **product vernieuwing** onder de verschillende rederijen, hoewel Nik Delmaire (Voorzitter OTM) ook bevestigde dat kostprijs en transittijden vooralsnog de voornaamste beslissingsfactoren blijven.



De pogingen van een lage- kosten- rederij om in de markt te treden, in navolging van de low cost carriers in de luchtvaart, heeft vooralsnog geen succes gekend doch kon niet geconcludeerd worden of dit te maken had met een gebrekkig economisch model of met de moeilijke economische omstandigheden. Het doet in elk geval de vraag rijzen **op welke manieren rederijen zich van elkaar kunnen blijven onderscheiden.**

Op de vraag of de afschaffing van de conferenties een grote impact heeft gehad op de sector, stelde Marc



Huybrechts dat de **werklast bij de expediteurs in grote mate is toegenomen** en dat een

grotere behoefte aan "entrepreneurs" is ontstaan, die in staat moeten zijn om met de individuele rederijen commerciële afspraken te onderhandelen. Waar dit vroeger meer per conferentie of per kwartaal mogelijk was, is men nu genoodzaakt om bijna op case- by- case basis te werken.

Of rederijen beïnvloed worden in de wedloop naar steeds grotere schepen als

imagebuilding, werd door John Beller van MSC tegengesproken. Dergelijke investeringen zijn van zulke



omvang dat zij enkel worden genomen na grondige economische analyses zonder dat het "emotioneel" aspect daar een beslissende rol in speelt. Wel bleek duidelijk uit de doctoraatsverhandeling dat een **onderscheid** moet worden gemaakt bij de **voordelen** van deze **schaalvergroting tussen het port- to- port gedeelte en het door-to-door traject.** Zeker wanneer men kijkt naar dit laatste traject heeft de schaalvergroting in scheepstypes reeds lang haar maximum bereikt.

Uit het debat bleek duidelijk dat, ondanks het feit dat verladers, expediteurs en rederijen dagelijks met elkaar handelen, er **meer behoefte** bestaat **aan strategisch overleg** om elkaars behoeften beter op elkaar te kunnen afstemmen.

Indien u hierover meer informatie wenst, gelieve dan contact te willen opnemen met het secretariaat van VEA:

VEA | Brouwersvliet 33 – Bus 1 | 2000 Antwerpen |
☎ +32 (0)3 233 67 86 | E-mail: vea@vea-ceb.be

