

Verslag Focussessie Logistiek



Algemeen

PRW-thema: Bereikbaarheid & Mobiliteit

Opdracht: Transitiechets Duurzame mobiliteit naar de Waddeneilanden

Datum: woensdag 16 december 2020 | 09:30 – 12:00

Aantal deelnemers: 12 op persoonlijke titel

Methode: participatieve systeemanalyse via objectvoorstelling

Uitnodiging (verkort):

PRW Focussessie (online) Logistiek
16 december 2020 | 09.30-12.00 uur.

*Graag nodigen wij je uit om samen met ons de handschoen verder op te pakken om te komen tot een 'Transitieschets Duurzame Mobiliteit Waddeneilanden'. Hiervoor organiseren wij op **dinsdag 16 december van 9.30 tot 12.00 uur** de focussessie: 'de logistieke keten' met als casus 'horeca bevoorrading op Schiermonnikoog'. Ingebracht door Arjan Schoemaker en enkele horecaondernemers op Schiermonnikoog. Dit is de derde sessie van een drieluik.*

Casus – verduurzaming/verbetering logistieke horecaketten op Schiermonnikoog

Het vraagstuk waar we naar kijken betreft de logistieke keten van horecaondernemers op Schiermonnikoog. Enkele ondernemers, die reeds samenwerken als het gaat om inkoop van zuivel, zien kansen om ook samen te werken als het gaat om hun bevoorrading. De huidige logistieke keten is vooral ingericht met als uitgangspunten gemak, flexibiliteit en betrouwbaarheid. Wat als de logistieke keten geoptimaliseerd zou worden met als uitgangspunten 'vermindere van vervoersbewegingen' en keten-efficiëntie? Welke prikkels zitten er in de huidige keten bij de verschillende actoren? En wat is er mogelijk/nodig om tot andere prikkels te komen? Deze en andere vragen zullen we verkennen, door de hele keten en betrokken spelers daarbij in beeld te brengen.

Uitzoomend: de opbrengsten van deze sessie.

De opbrengsten van deze sessie zijn divers en niet 1op1 te vertalen naar harde conclusies. Toch denken wij door de oogblijvers heen een aantal observaties te kunnen doen die de mogelijke oplossingsrichtingen voor dit vraagstuk een stap verder helpen of concreter maken. Deze observaties delen wij hier eerst.

1) Inkopper: de huidige logistieke keten is niet optimaal georganiseerd, en het bewustzijn hierover groeit.

- Dit geldt voor zowel ondernemers die meer betalen dan nodig, bewoners/toeristen bij wie dit in de prijs wordt doorgerekend en die hinder ondervinden van zwaar gemotoriseerd verkeer, en het waddengebied waar de boten met (soms lang niet volle) vrachtwagens doorheen varen (*profit, people, planet*).
- Er lijkt een maatschappelijke business case te zijn om de logistieke keten anders in te richten.
- Deze groep laat zien dat er een brede beweging is van ondernemers, bestuurders en overige betrokkenen die dit probleem onderkent, en er iets aan wil doen. Sterker nog. Een groep



ondernemers is hier al concreet mee aan de slag gegaan om inkoopvoordelen en duurzaamheidswinst te behalen.

2) *Er zijn veel gedeelde belangen, maar het is zoeken naar de juiste impuls om dit te laten vliegen.*

- Er zijn veel gedeelde belangen, en weinig uitgesproken tegenstanders. Maar tegelijkertijd ligt de urgentie niet bij iedereen even hoog. Over het algemeen zijn leveringen op dit moment zowel flexibel als betrouwbaar. Zowel horecaondernemers als leveranciers stappen hier dus niet lichtvoetig vanaf.
- Een aantal ondernemers is al begonnen met het bundelen van inkoop, maar om echt impact te hebben op de logistieke keten en deze fundamenteel anders in te richten is schaalgrootte, en kritieke massa, noodzakelijk.
- Kleine stappen hiertoe kunnen wel worden gezet, maar het is een continue zoektocht die veel arbeid (vrij letterlijk: manuren) vergt. Een verantwoordelijkheid die nu vooral bij de ondernemer zelf ligt.

3) Focus ligt nu vooral op de economische businesscase, terwijl er juist potentie ligt dit verhaal te koppelen aan een brede(re) maatschappelijke en duurzame business case.

- Het gesprek ging in eerste instantie vooral over de economische business case en over dat wat nodig is om die 'scherper' te maken (meer transparantie over wie wat betaalt/ schaalgrootte creëren/ inkopen op productniveau bundelen, bv alle wc-papier samen inkopen).
- Logisch, want de casus werd ook ingebracht vanuit lokale ondernemers.
- Gedurende het gesprek werd wel steeds duidelijker dat er ook potentie is om de brede(re) maatschappelijke en duurzame business case te verhelderen. Immers: de mogelijkheid om via slimme logistiek de grote vrachtwagens van eiland en boot te weren (bv doordat vracht niet meer in vrachtwagen op schip belandt, maar in container) leidt tot meer rust, ruimte en stilte op de eilanden (kernwaarden van het werelderfgoed) en dat is 'geld' waard. En mogelijkheid vergroot om te komen tot impactarmere overtochten (omdat slimmere logistiek ook perspectief opent op ander bootdesign, met minder diepgang).
- Uitdaging voor de deelnemers is om beide verhalen constructief met elkaar te verbinden: de transitie schets duurzame mobiliteit Waddeneilanden (PRW) kan dienen als vliegwiel voor het lokale initiatief gericht op realisatie inkoopvoordelen voor lokale ondernemers; en het lokale initiatief kan als tastbaar bewijs gelden in transitie schets dat fundamentele verandering in de logistieke keten lokaal gewenst is en gewild, voorstelbaar, tastbaar en mogelijk.

Verslag

Verslaglegging	Kernbegrippen
<p>IST – hoe is de situatie nu</p> <p>De meeste horecaondernemers zijn tevreden met de situatie zoals deze nu is. Ze werken op beperkte schaal samen (bijvoorbeeld 4 ondernemers met bierinkoop). Zij denken dat de horeca-logistiek naar en op Schiermonnikoog efficiënter kan en dus goedkoper kan, daarom zijn enkele horecaondernemers dit initiatief gestart om te verkennen of de krachten kunnen worden gebundeld en wellicht kunnen worden gekoppeld aan duurzaamheidsambities van de overheden (gemeente, provincie, rijk, PRW).</p>	<p><i>Samenwerking vindt op beperkte schaal plaats</i></p> <p><i>Kleine en grote horecaondernemers beiden van belang</i></p>

<p>Momenteel zijn er ca 18 horecaondernemers op Schiermonnikoog. Belang is om hierbij verschil te maken tussen grootschalige en kleinschaligere horeca (hotels en eetcafés). Beiden zijn van belang om hierbij te betrekken, met verschil in impact – met een grote ondernemer zit je eerder op het juiste schaalniveau.</p> <p>Leveranciers leveren zelf of via verladers. Dit zijn dus meerdere vrachtwagens, soms eigen en slechts ten dele gecombineerd. Afhankelijk van het seizoen ten minste twee, maar in het hoogseizoen zijn het dagelijks meerdere vrachtwagens van oa. Ridder & de Vries en Visser. Visser komt al 3x op een dag, dan heb je nog Sligro, etc...zijn er zeker 6 of 7. In het hoogseizoen en de feestdagen zit iedereen tot het dak toe vol, maar laagseizoen niet.</p> <p>Venstertijden: horecaleveranciers nemen de eerste boot en om 10.30 uur moeten ze het eiland af. Dit lukt soms wel en soms niet, afhankelijk van de drukte. 's Middags is er een enkele keer nog een nalevering.</p> <p>Onduidelijk is of deze venstertijden nu een harde afspraak zijn, of een gentlemen agreement van vroeger. In de praktijk lijken ze in ieder geval deels te worden gebruikt, maar er wordt niet op gehandhaafd. Zo komt transporteur Visser nooit met eerste boot (Visser is de transporteur voor horecagroothandel Hanos). In hoogseizoen is het zeker niet zo dat alle vrachtwagens de boot van 10.30 uur weer retour hebben.</p> <p>Voor sommigen in deze sessie was dit ook nieuwe informatie – er staan dan ook geen bordjes o.i.d. – ‘daar zijn we sowieso niet zo van op Schier’. De afspraak is ooit tussen bedrijfsleven en de gemeente gemaakt, maar wellicht toch wel verwaterd. Wellicht zouden we dit weer kunnen actualiseren</p> <p>Een ander belangrijk element van de huidige situatie is dat vers en bulk allemaal samen geleverd wordt, maar dat hoeft natuurlijk niet. Ook is er meer differentiatie in leveranciers dan vroeger. Voorheen werd alles geleverd door Heineken - groothandels. Dinsdag en vrijdag, bijvoorbeeld. De zoektocht is, hoe richt je de huidige situatie in en waar organiseer je je overslag. Dit is afhankelijk van de ruimte die je hebt.</p> <p>Er bestaat al een (kleinschalig) voorbeeld van gedeelde opslag. De opslag bestaat al 12 jaar, en wordt sinds een jaar of 5 gedeeld door 4 ondernemers. Er is behoefte aan meer, maar er is lang niet genoeg opslagruimte om dit met bijvoorbeeld alle 18 horecaondernemers te doen.</p> <p>Overigens onderschrijft niet iedereen dat die behoefte er is, want de huidige levering is zeer flexibel en goed geregeld. Er is nu niet de urgentie om dat collectief anders te gaan doen en bijvoorbeeld gezamenlijk op te gaan slaan. Leveranciers zijn hier ook echt heel voorzichtig in, want voor hen is behoud van de klantrelatie van groot belang.</p> <p>Er is onduidelijkheid over de kosten en leges van vrachtvervoer op het eiland, en waar deze precies vandaan komen (wie betaald nu aan wie). Zijn dit leges geheven door de gemeente, of kosten voor overtocht (incl. chauffeur). Als bedrag werd</p>	<p><i>Leveranciers rijden allemaal eigen vrachtwagen</i></p> <p><i>In hoogseizoen meerdere per dag volgeladen</i></p> <p><i>Venstertijden zijn ooit afgesproken</i></p> <p><i>Maar huidige status/handhaving onduidelijk</i></p> <p><i>Vers en bulk nu gecombineerd</i></p> <p><i>Steeds meer differentiatie leveranciers</i></p> <p><i>Gedeelde opslag bestaat alleen kleinschalig</i></p> <p><i>Leveranciers zijn voorzichtig. Klantrelatie is leidend.</i></p> <p><i>Kosten voor leveranciers zijn hoog, maar onduidelijk.</i></p>
---	---

enkele tienduizenden euro's genoemd als jaarlijkse kostenpost voor transporteurs, die moeten worden terugverdiend in de omzet, maar het is onduidelijk hoe dit precies is opgebouwd.

In de huidige situatie is er ruimte voor meer opslagloodsen. Maar de kosten zijn wel hoog. De vraag is ook vooral waar die opslag te plaatsen: op het eiland of op het vasteland (of beide)? Is er een financiële driver om dit te bundelen? Wel interessant, je zou zeggen dat de incentive er wel degelijk zou kunnen zijn, want iedereen wil eigenlijk hetzelfde. Maar de uitdaging is zowel het serviceniveau (flexibiliteit en betrouwbaarheid) als de relatie tussen leverancier en de klant gelijk te houden. Het introduceren van (nieuwe) onzekerheid ("heb ik mijn spullen wel op tijd/ juiste kwaliteit") door een andere logistieke organisatie zet de ambitie nu ogenschijnlijk vast.

Een overslag (vaste wal en/of eiland) in de vorm van een HUB zou inkoopclustering en duurzaamheid kunnen bevorderen. Als je naar een HUB gaat kijken, dan is het logisch dat deze zich richt op houdbare producten. Voor mosselen is 1x in de week leveren echt te weinig. Groothandels hebben overtochten wel gespreid natuurlijk, waardoor alle ondernemers flexibel zijn. Maar als je naar een dagelijkse levering in Lauwersoog gaat, die past binnen de bestaande vasteland-routes van de groothandel, dan is dat ideaal. Dan krijg je separate stromen van en naar de eilanden, en dat kan veel kleinschaliger en gericht, terwijl de groothandels het gemak hebben van grootschalige leveringen die ze kunnen combineren met hun overige (vasteland)routes. Het voordeel ligt echt op bulk en vriesproducten.

Wat gebeurt hierin vanuit beleid? Er is wel aandacht van de gemeente, maar er is toch best veel gemotoriseerd vervoer op het eiland, terwijl het eiland in principe autoluw is. Dit geeft een spanningsveld. Daarnaast is druk op dorpscentrum groot. Grootvervoer kan prima, maar buiten de drukke tijden. Deze zomer was doorgaand verkeer gestremd. Regulering via (extra) bebording en harde handhaving wordt als ongewenst gezien. Het streven is vooral het logisch maken dat het anders wordt ingericht en dit in gezamenlijkheid te doen.

Probleem is wel dat supermarkten aangeven niet te kunnen doen aan venstertijden. De Spar bijvoorbeeld. Zit niet bij het ondernemerscollectief en drukt wel hoog op de vervoerbewegingen.

Ook de grote hotels (3 stuks) van Schiermonnikoog doen nog niet mee met dit initiatief. Verder is er niet een aanwijsbaar verschil tussen grote en kleine ondernemers in hun (eventuele) bereidheid wel of niet mee te doen. Het gaat veel meer over lopende contracten, (behoud van) flexibiliteit en betrouwbaarheid en de concurrentie onderling.

Overigens gaat de samenwerking tussen transporteurs nu ook al best goed. Men neemt bijvoorbeeld pallets van elkaar mee mocht dat zo uitkomen. Samenwerken is ook logischer dan elkaar tegen de haren strijken. Ook wat betreft de bezettingsgraad is het goed.

Pakketvervoer is ook een enorm stijgende lijn. Moet aandacht voor komen.

Meer gezamenlijke opslag kan

Veel gedeelde belangen, maar onzekerheid houdt systeem nu vast.

Hubgedachte vooral interessant voor bijk- en vriesproducten.

Vooral interessant aan vasteland

Beleid wil wel.

Voorbeeld: doorgaand verkeer centrum gestremd

Maar veer verleiden dan harde handhaving

Hoe krijgen we de supermarkt mee?

Meedoen is maatwerk. Geen generiek verschil tussen grote en kleine ondernemers. Samenwerking op transport vindt al plaats

Samenwerking transporteurs aanwezig.

Pakketvervoer is aandachtspunt

<p>SOLL – waar willen we naartoe?</p> <p>Nu gaat alles in bulk. Ondernemers moeten op zoek naar differentiatie. Centraal staat de wens van ondernemers om flexibiliteit en betrouwbaarheid te hebben en te houden.</p> <p>Voor de toekomst zijn er twee opties</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zolang iedereen op klantniveau gaat bestellen bij de vaste leverancier, dan zal het gaan op de manier dat er gewoon wordt ingeladen, en dat je dat naar Lauwersoog brengt en dat kleinschalig gaat opslaan (HUB) aan de kust en dat we dat dan efficiënter/effectiever overbrengen en naar de betreffende horecaondernemer brengen. - Maar als je op productniveau gaat inkopen. Heb je een heel ander verhaal. Dan kunnen we als horecaondernemers op Schier bijvoorbeeld voor 3 maanden wc-papier inkopen. En dan wordt het ook financieel een stuk interessanter, terwijl er feitelijk weinig verandert. <p>In beide opties kan het organiseren van inkoopvoordeel ook de stap naar verduurzaming inluiden en b.v. gescheiden logistiek transport naar de eilanden los van personenvervoer en buiten ‘de dienstregeling’ en eventueel ‘op getij’. Goederen kunnen dan maximaal worden gecombineerd (‘volle opleggers’ onder reductie van overtochtkosten)</p> <p>Wat is de minimale grootte om dit van de grond te krijgen? De kortste klap zijn dan de drie grote horecaondernemers. Maar uiteindelijk zou je iedereen mee willen laten doen, want 10 kleine zijn evenveel als 3 grote.</p> <p>Maar wat is hiervoor nodig? Kosten moeten inzichtelijk worden gemaakt op basis van gegevens van leveranciers. Hier is al de nodige informatie voor verkregen. Uiteindelijk hebben we ook niet heel veel (gevoelige) bedrijfsinformatie nodig. Wat wel kan helpen is een neutrale tussenpersoon, die een inventarisatie maakt met b.v. de top 20 populaire producten.</p> <p>Het is ook goed te kijken hoe dit vraagstuk raakt aan andere vraagstukken die leven op het eiland. En te kijken welke andere budgetten ingezet kunnen worden om verhoogde duurzaamheid te creëren. In het reduceren van tonnages zit nu eenmaal een brede maatschappelijke businesscase, die ook al expliciet op de politieke agenda staat. Hoe kunnen we duurzaamheid kapitaliseren? Momenteel wordt gewerkt aan een Plan van Aanpak voor de provincie die deze verschillende elementen samenbrengt.</p> <p>We zijn onderdeel van het werelderfgoed met alle kwaliteiten van dien. We moeten opzoek gaan naar dit frame en we kunnen hier ook (nieuwe) waarde aan toevoegen. Logistieke casus is hiermee een <i>en-en-en</i> verhaal: goed voor milieu, leefbaarheid en de portemonnee.</p>	<p><i>Van bulk naar differentiatie. Met zelfde flexibiliteit en betrouwbaarheid</i></p> <p><i>Inkoop op klantniveau – makkelijker te organiseren</i></p> <p><i>Inkoop op productniveau – potentieel hogere besparing.</i></p> <p><i>Inkoopvoordeel als trigger voor bredere verduurzaming?</i></p> <p><i>Minimale grootte?</i></p> <p><i>Transparantie waar kan, om voordelen inzichtelijk te maken</i></p> <p><i>Maatschappelijke business case maken</i></p> <p><i>Opzoek naar overkoepelend narratief</i></p>
--	--

<p>Schiermonnikoog: doel emissievrij vervoer 2025. Maar ondernemers gaan dat niet vanuit zichzelf doen. Dit moet je stimuleren, bijvoorbeeld door leges te verlagen voor elektrisch vervoer.</p> <p>Wat zou de rol van bestuurlijk leiderschap kunnen zijn? Burgemeester en Wethouder staan helemaal achter de beweging, mits de ondernemers erachter staan. Kritiek van de raad is overigens wel dat de ambities er op het politiek hoogste niveau wel zijn, maar de uitvoering (nog) niet.</p> <p>We zijn van start. Arjen maakt een Plan van Aanpak i.o.v. Streekwurk/provincie en fungeert als vliegwiel. Het PRW denkt mee. Op basis daarvan te bezien hoe verder. Voor uitvoering van het PvA is dan budget nodig t.b.v. manuren etc.</p> <p>De reder heeft wellicht niet direct hetzelfde belang, maar ziet dit voor de lange termijn wellicht wel zitten/gebeuren. Gesprek gewoon mee aangaan. De leveranciers vinden dit ook prima, hier valt gewoon veel voor ze te winnen waarmee ook zij zich kunnen profileren.</p> <p>Als men echt door zou willen met autonoom vervoer dan moet het RDW benaderd worden. Want alle technologie is er maar de regelgeving nog niet. Schiermonnikoog als mogelijke proeftuin autonoom rijden, maar wellicht ook lastig in een druk centrum vol fietsers en voetgangers. Technisch zou dit wel mogelijk moeten zijn.</p> <p>Zijn er elders voorbeelden waar dit idee al verder is uitgedacht? Buitenlandse eilanden waar dit al speelt? Voorbeelden genoeg, uit Oostenrijk, Duitsland, etc. Dit kan helpen ons verhaal verder te brengen. Uitdaging is vooral om dit ook te verbinden aan grotere ontwikkelingen rondom het mobiliteitssysteem waddengebied. En dit te koppelen aan andere ontwikkelingen in het gebied – bijvoorbeeld bij gelijksoortige initiatieven Vlieland.</p> <p>Ook in Nederland speelt er veel waar dit initiatief op kan aansluiten. Lauwersoog is ook onderdeel van het officiële hub-programma Groningen en Drenthe. En natuurlijk speelt ook bij de rijksoverheid het thema mobiliteitshubs enorm.</p>	<p><i>Gemeente kan helpen verleiden</i></p> <p><i>En leiderschap tonen</i></p> <p><i>Concrete (financiële) steun nodig bij uitwerken projectplan</i></p> <p><i>Open kaart naar reders</i></p> <p><i>Veel gedeelde belangen</i></p> <p><i>Autonoom vervoer als kans. Schier als proeftuin</i></p> <p><i>Behoeftte aan inspirerende voorbeelden elders</i></p> <p><i>Koppelen aan andere ontwikkelingen in Waddengebied</i></p> <p><i>Of elders in Nederland</i></p>
<p>Hoe nu verder?</p> <p>In de reflecties kwam naar voren dat het laatste gedeelte van de sessie interessant was en veel energie losmaakte. We vatten de reflecties samen in drie punten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concreet aan de slag: We moeten nu al voorsorteren op het eindproduct van Arjan, te weten de opdracht van de provincie om te komen tot een concreet plan van aanpak. Bij uitvoering daarvan moet de focus komen te liggen op vers en kleinschalig. De rest kan later. • Verbinden met initiatieven elders: Hoe kunnen we deze mooie casus helpen verder te komen, door het te verbinden met initiatieven elders – binnen het waddengebied maar ook daarbuiten. Hoe kan dit Provincie, PRW-netwerk etc. helpen voldoende aandacht, tijd, en middelen te mobiliseren zodat dit initiatief niet strand in schoonheid maar wordt opgeschaald? Veel voorbeelden werden genoemd, zoals connectie met interreg projecten en campus Friesland en duurzame energie en verschillende onderzoekslijnen die nu lopen. 	

- **Showcasen als voorbeeld van concrete transitie(route):** Tegelijkertijd ligt hier ook een mooie kans voor de transitie van PRW, omdat dit een concreet initiatief is dat laat zien dat mensen die nu vast zitten in het huidige mobiliteitssysteem wel degelijk willen en kunnen veranderen. De uitdaging is hierbij wel dat we dit initiatief dus onderdeel willen maken van een groter verhaal, maar zonder dat we het 'kapot knuffelen'.