

Naslagdocument Modal Shift

Keijzer & Duwtje

Inhoudsopgave

- Onze voorgestelde aanpak
- Terugblik interviews
- Modal shift = mental shift
- Factoren die keuze modal shift beïnvloeden
- Doorvertaling naar kernboodschappen
- Rol logistiek makelaar

Onze voorgestelde aanpak

Opdracht

Inzicht krijgen in gedragsfactoren (motieven/weerstand) per stakeholder in de logistieke keten. Vanuit daar een doorvertaling maken naar kernboodschappen zodat logistiek makelaars deze kunnen gebruiken in hun communicatie.

Onze aanpak

Exploreren

Werksessie modal shift in dec bijgewoond, desk- en field research, bepalen doelgedrag per doelgroep

Gedrag analyseren

Interviewleidraad bepalen, 8 diepte-interviews met partijen uit de keten om inzicht te krijgen in gedragsfactoren, werksessie gedragscode

Creëren

Werksessie kernboodschappen, toetsen bij doelgroep, resultaten in factsheet opleveren, gebruiksaanwijzing maken en eindpresentatie

Terugblik interviews

De geïnterviewde partijen*

Rol	Organisatie
Logistiek makelaar	Rail cargo
Logistiek makelaar	Zuid-Holland Bereikbaar
Logistiek makelaar	MCA Brabant
Verlader	Cosun Beet
Verlader	Aviko
Logistiek dienstverlener	Mainfreight
Logistiek dienstverlener	The Greenery
Logistiek dienstverlener	BTT Multimodal Container Solutions
Havenbedrijf	Port of Rotterdam

*Kanttekening: We hebben niet met alle partijen uit logistieke keten gesproken. De doelgroep(en) zijn daarom ook niet representatief voor de sector.

Doelgedrag

	Rol bij modaliteitskeuzes	Gewenst gedrag
Verladers	Leidende rol in de keten, maar risico-avers.	<ul style="list-style-type: none">• Onderzoeken alternatieven en experimenteren• Anderen inspireren en uitdagen
Expediteurs	Veel kennis van een modaliteit en veel vaste relaties. Rendement gedreven.	<ul style="list-style-type: none">• Aangaan dialoog met verladers over alternatieve opties• Verdiepen in de mogelijkheden van ander modaliteiten
Logistiek dienstverlener	Dicht op de finale klant, meer bereid te experimenteren (bundelen, andere modaliteiten, duurzaamheid)	<ul style="list-style-type: none">• Aanbieden van andere modaliteiten eventueel in partnership• Verdiepen in processen
Logistiek makelaars	Kennis van de markt, maar ook risico eigen belang. Onduidelijk profiel.	<ul style="list-style-type: none">• Uitdragen best practices• Bijeen brengen partijen

*Op basis van deskstudie en in overleg met IenW hebben we besloten om bepaalde doelgroepen (zoals vervoerders, terminals, havenbedrijven etc) niet mee te nemen in handleiding en de kernboodschappen voor de logistiek makelaars. Deze partijen zijn minder vaak gesprekspartners van logistiek makelaars.

Belangrijk inzicht naar aanleiding van interviews

We horen bij alle gesproken stakeholders vergelijkbare motivatoren, weerstanden en knelpunten terug, waarbij er kleine verschillen zitten in praktische of financiële details. Voor een logistiek makelaar is het vooral van belang te weten in welke fase van de modal shift stakeholders zitten om ze zo goed mogelijk te ondersteunen.

Modal shift = Mental shift

Fases in de mental shift

Iedere onderneming volgt deze lijn in mental shift om met modal shift aan de gang te gaan. Dat wil niet zeggen dat iedereen overal even lang bij stil staat of op dezelfde plekken vastloopt.



Factoren bij keuze modal shift



Stap 1: wel of geen **potentie**

Type lading

Infrastructuur

Afstand

Stap 2: factoren waarom wel of niet

Rationele factoren

Betrouwbaarheid

Kosten

Snelheid

Duurzaamheid

Maar **onbewuste factoren** spelen ook een rol!

Gewoonte

Kennis

Imago

Gebrek urgentie

Korte termijndenken

Voordelen pas op lange termijn

Gedoe

Potentie (objectief)

Type lading, infrastructuur en afstand

TYPE LADING EN VOLUME

Hoewel de transportsector continu innoveert is een shift naar buisleidingen, spoor of water lang nog niet altijd voor elk type lading geschikt.

Kwaliteit is een hoge eis bij de keuze voor een modaliteit. Denk aan verse producten die gekoeld moeten worden. Dit beperkt de keuze voor modaliteiten.

Vooraf voor zware spullen of bulk is spoor of binnenvaart interessant. Al is het ook mogelijk dat regelgeving over gewicht op het spoor in de toekomst aangescherpt wordt.

Waarde is ook belangrijk bij keuze. Dure producten wil je zo snel mogelijk van de weg i.v.m. veiligheid. Innovaties helpen hier niet bij om te shiften, wat bijvoorbeeld wel het geval is bij versproducten.

Tot slot is het volume dat een bedrijf vervoert een belangrijke voorwaarde om andere modaliteiten interessant te maken. Kleine volumes concurreren slechter. Dit hangt nauw samen met de omvang van een bedrijf.

INFRASTRUCTUUR

Zowel de herkomst van goederen als de route en bestemming hebben impact op de keuze. Welke faciliteiten zijn er al op of nabij de bestemming en hoeveel invloed heeft men daarop?

Denk ook aan landen waarbij er van een hoofdspoor overgeslagen moet worden op een smaller spoor. Dit kost soms dusdanig veel tijd dat eerdere tijdsinstelling verloren kan gaan.

Of sluisen op de route die nog niet volstaan voor grotere schepen.

Ook kan de lokale omgeving roet in het eten gooien. Zo zijn er bewoners die niet willen dat er 's nachts geladen/gelost wordt in verband met geluidsoverlast. Plannen voor infrastructurele verbetering verdwijnen dan in de ijskast.

AFSTAND

Om een goede businesscase te kunnen maken op basis van verschillende factoren speelt de afstand een grote rol.

Zo is het spoor pas interessant boven de 150km en binnenvaart boven de 50km.

Rationele factoren

Betrouwbaarheid, kosten, snelheid & duurzaamheid

Naast de objectieve factoren die de potentie bepalen, zijn er ook afwegingen die de businesscase vormen. Deze zijn doorslaggevend bij de modaliteitkeuze. Voor elke organisatie zal de nadruk ergens anders op liggen, maar een juiste balans is cruciaal. Een hoge waardering op duurzaamheid wint het (in de meeste gevallen) niet van een kostenverschil van 30%.

BETROUWBAARHEID

In de keuze voor een bepaalde modaliteit wordt betrouwbaarheid als belangrijke factor beschouwd. "Het is een belangrijke voorwaarde om grip te houden op het logistieke proces (Sira, 2020)". Bedrijven willen zeker weten dat hun goederen op tijd aankomen, omdat het risico van stilstaande fabrieken te groot is. Ook omdat er voor laden/lossen rekening vaak rekening moet worden gehouden met tijdsloten.

Wegvervoer wordt beschouwd als een relatief betrouwbare modaliteit. Vertraging kan daarbij voorkomen, maar vaak is deze binnen de marges. Daarnaast zijn de gevolgen van vertraging op de weg vaak relatief klein. Binnenvaart wordt daarentegen als minder betrouwbaar beschouwd, ook in vergelijking met spoorvervoer. Congestie, verhalen uit het verleden en wisselende waterstanden dragen bij aan deze perceptie. Ook spoor wordt als minder betrouwbaar gezien. Hierbij spelen vooral imago zaken: veel vertraging bij personenvervoer werkt door richting goederenvervoer, spoor is vaak (semi)overheid en wordt daardoor geassocieerd met niet flexibel. Ook hebben mensen bij een goederentrein nog het beeld van een zware, niet duurzame, stoomlocomotief.

Mogelijke personeelstekorten kunnen ook invloed hebben op de betrouwbaarheid van modaliteiten. Het chauffeurstekort wordt daarom ook aangedragen door sommige bedrijven als reden om te shiften. Toch is dit niet voor iedereen herkenbaar.

KOSTEN

Door het gehele logistieke vervoersproces zijn er handelingen waarvoor kosten gemaakt moeten worden. Zo zijn er transportkosten, overslagkosten en opslagkosten. Hierbij wordt er vaak gekeken naar het totale kostenplaatje in de keuze voor (een) bepaalde modaliteit(en). Daarnaast speelt efficiëntie ook een rol in de kosten: het (te) lang laten staan van lege containers levert boetes op, dus vervoert men liever lege containers tegen een lagere prijs. Het koppelen van verladings kan hiervoor een oplossing zijn. Daarnaast zijn de kosten van wegvervoer erg laag op het moment door teruglopende volumes.

Daarnaast gaan er kosten gemoeid met het maken van een modal shift. Het uitvoeren van een haalbaarheidsonderzoek is kostbaar en het daadwerkelijk veranderen van modaliteit brengt ook opstartkosten (voornamelijk in mankracht) met zich mee. Subsidies kunnen een duwtje in de rug geven, maar zijn niet heilig omdat er genoeg andere rationale afwegingen zijn naast alleen kosten. Ook zijn water en spoor soms vele malen duurder dan wegvervoer. Zeker in een tijd waarin volumes teruglopen en chauffeurs zelfs onder kostprijs gaan rijden om maar te voorkomen stil te staan.

Omdat shiften in veel gevallen ook een flexibelere omgang met tijd vraagt, gaat dat tegen het verdienmodel van sommige partijen in. Opslaglocaties verdienen aan containers die te lang blijven staan, daarvoor leggen ze boetes op. Maar ook klanten die wegvervoerders/logistiek dienstverleners beboeten als ladingen die niet binnen het afgesproken tijdslot binnen komen.

Rationele factoren

Betrouwbaarheid, kosten, snelheid & duurzaamheid

SNELHEID

Goederen moeten soms binnen een bepaalde termijn ergens zijn. Bij de keuze voor een modaliteit is snelheid een belangrijke factor. Zowel de vervoerstijd als overslagtijd hebben hier invloed op. Ook congestie in havens kan ervoor zorgen dat er wachttijden zijn voordat een container geladen of gelost kan worden.

Daarbij gaat snelheid niet alleen maar over hoe snel iets van A naar B komt maar ook over de flexibiliteit van een modaliteit. Wegvervoer wordt als flexibel ervaren: *"Een simpel telefoontje naar een wegvervoerder binnen hun eigen netwerk is snel gedaan waardoor het eenvoudig is een vrachtwagen te regelen"* (Sira 2021). Binnenvaart en spoor worden daarentegen als minder flexibel ervaren.

DUURZAAMHEID

Duurzaamheid speelt voor steeds meer bedrijven een belangrijke rol in hun organisatie en dit sijpelt ook door in de keuze voor transport. Met name wanneer duurzaamheid ook een belangrijk onderdeel is binnen de corporate strategie. Binnenvaart en spoor worden daarin gezien als duurzamere opties dan wegvervoer. Uit imago-onderzoek naar spoorgoederenvervoer komt naar voren dat goederenvervoer per trein positief bijdraagt aan een oplossing voor het klimaatprobleem (Markteffect, 2020). Maar ook het wegtransport is aan het verduurzamen, onder andere door de ontwikkeling van elektrische vrachtwagens.

Onbewuste factoren

De rationale factoren vormen vaak de businesscase voor bedrijven. Om überhaupt met modal shift bezig te zijn spelen ook andere, meer onbewuste, factoren een rol. Dit zijn factoren die mensen in de sector zelf niet zo snel aanhalen als afweging, maar die wel de actiebereidheid beïnvloeden.

GEWOONTE

Een groot deel van de opdrachtgevers kiest traditioneel voor dezelfde modaliteit of zelfs dezelfde vervoerder. Als goederen al jaren op dezelfde manier vervoerd worden zonder tegenslagen of grote pijnpunten, voelt men geen noodzaak om onderzoek te doen naar alternatieven. Verladers geven het werk vaak uit handen aan expediteurs of logistiek dienstverleners die ook zo hun specialiteiten hebben, dus zelf wordt er niet actief aan gedacht.

Bovendien is de bekende weg altijd gevoelsmatig de makkelijkste weg. Overstappen vraagt tijd/denkkraft.

GEBREK AAN URGENTIE

Wegwerkzaamheden of een chauffeurstekort zijn vaak de eerste prikkel om, gedwongen, de gewoonte doorbreken. Er is in het algemeen onvoldoende stimulans om een businesscase voor modal shift rond te krijgen. Corporate bedrijven waarbij duurzaamheid een belangrijke rol speelt zijn hier mogelijk iets proactiever in.

KENNIS

De mogelijkheden voor andere modaliteiten en terminals zijn vaak onbekend. Een modal shift vraagt maatwerk en de informatie die daar voor nodig is ligt niet kant-en-klaar op tafel. Gebrek aan kennis over contactpersonen, reistijden, praktische mogelijkheden, how-to's. Kortom, er ontbreekt inzicht in hoe zaken in de praktijk verlopen. Dit kan tot uitstelgedrag leiden omdat men er tegenop ziet uit te zoeken.

IMAGO

Over het water en spoor gaan helaas genoeg verhalen te ronde die het niet in een positief daglicht zetten. Bijvoorbeeld over een wagon die twee weken zoek was; "horrorverhalen". Geen enkele modaliteit is foutloos, maar alternatieven liggen onder een vergrootglas of kampen met oude spookverhalen die al lang verleden tijd zijn.

Ook noemt men bij spoor vaak een cultuurverschil doordat deze partijen vaak (semi-) overheid zijn. Er is minder flexibiliteit en eerder een 9-17 uur mentaliteit.

KORTE TERMIJNDENKEN

De transportsector heeft haar blik sterk op het heden gericht. Wat er vandaag en morgen gebeurt, is belangrijker dan in de toekomst. Grote bedrijven kijken hier wel degelijk naar, maar in de waan van de dag verdwijnt een thema zoals modal shift onderaan het lijstje. Dat unimodaal werken op termijn alleen maar duurder gaat worden lijkt niet zo te leven.

VOORDELEN PAS OP LANGE TERMIJN

Dat wil niet zeggen dat modal shift geen voordelen heeft. Die zijn er wel degelijk, maar vaak pas op de langere termijn zichtbaar en voelbaar. Men moet eerst over een drempel heen. Die doet meer pijn dan het positieve vooruitzicht van de toekomstige voordelen. Onze neiging om als mens meer focus te hebben voor kosten/baten in het heden dan in de toekomst staat daarbij dus in de weg.

GEDOE

Shiften is geen gevalletje 'een kind kan de was doen'. Het vraagt tijd, denkwerk en doorzettingsvermogen in sommige gevallen. Het 'gedoe' dat hierbij komt kijken kan een reden zijn waarom modal shift geen prioriteit krijgt. Of waardoor ondernemingen, al dan niet tijdelijk, de energie verliezen om ermee door te gaan.

Bronnenlijst deskstudie

- Sira consulting (2020). Oplossingsrichtingen ter bevordering van het containervervoer over water en spoor.
- Sira consulting (2021). Onderzoek naar het bevorderen van de modal shift.
- Kamerbrief IENW/BSK-2022/261732
- Ecorys (2023). Eindrapport Hands-on oplossingrichtingen modal shift.
- Inspire to act (2023). Advies toepassing gedragsinzichten bij Modal Shift.
- Infram (2019). Startoverzicht Knelpunten Modal Shift.
- BIJLAGE I – stand van zaken actieprogramma hands-on aanpak knelpunten modal schift
- Markteffect (juni, 2020). Imago-onderzoek spoorgoederenvervoer

Fase 1 | Ik heb nog nooit van modal shift gehoord

Ik heb nog nooit
van modal shift
gehoord

Factoren die een belangrijke rol spelen in deze fase:

Kennis

(weet niet wat het is, wat er kan)

Gewoonte

(we doen het altijd zo, dat werkt goed)

Korte termijndenken

(bezig met vandaag en morgen)

Elementen voor de boodschap:

- Bieden informatie over modal shift: wat is het?
- Wat zijn voordelen en het nut? (*Winstframing*)
- En wat kan er gebeuren als je het niet doet, wat is de noodzaak? (*Verliesframing*)

Fase 1 | Ik heb nog nooit van modal shift gehoord

Ik heb nog nooit
van modal shift
gehoord

Kernboodschap

Maak je veel gebruik van wegtransport voor het vervoer van goederen? Door toenemende uitdagingen zoals het chauffeurstekort, de vrachtwagenheffing, verkeersdrukke, piektoeslagen in havens en veel geplande wegwerkzaamheden, worden de beperkingen van wegtransport steeds duidelijker. Steeds meer organisaties maken daarom, naast wegvervoer, gebruik van vervoer per spoor of over water. Zo verminderen zij hun CO₂ uitstoot, verlagen ze transportkosten, omzeilen ze files en verbeteren zo de leverbetrouwbaarheid. Kijk ook eens naar de mogelijkheden op modalshiftprogramma.nl.

Fase 2 | Ik weet wat het is, maar ben nog niet overtuigd om dit te gaan doen

Ik weet wat het is,
maar ben nog niet
overtuigd om dit
te gaan doen

Factoren die een belangrijke rol spelen in deze fase:

Betrouwbaarheid
(twijfel daarover)

Kosten
(te duur)

Snelheid
(niet snel genoeg)

Duurzaamheid
(nog geen prio)

Kennis
(je doet aannames)

Imago
(je denkt dat alternatieven duur zijn of niet betrouwbaar)

Voordelen pas op lange termijn
(dus nu nog niet interessant)

Elementen voor de boodschap:

- Hoe pakken andere, vergelijkbare bedrijven dit aan?
- Bewijslast voordelen andere modaliteiten (inzicht in kosten, cijfers stiptheid etc)
- Gebruik de ervaring van vergelijkbare bedrijven (*voorbeeldfiguren*)
- Door begrip te tonen staat men meer open voor de boodschap. Belangrijk om de juiste twijfel te erkennen (*weerstand erkennen*)

Fase 2 | Ik weet wat het is, maar ben nog niet overtuigd om dit te gaan doen

Ik weet wat het is,
maar ben nog niet
overtuigd om dit
te gaan doen

Kernboodschap algemeen

Maak je veel gebruik van wegtransport voor het vervoer van goederen? Wellicht heb je al wel eens van modal shift gehoord maar twijfel je nog om de stap te maken. Bijvoorbeeld omdat de logistieke sector de afgelopen jaren onvoorspelbaar is gebleken, o.a. door corona, Suezkanaal en boerenprotesten. Een logistiek makelaar staat voor je klaar om twijfels te bespreken. Hij of zij kan ervaringen van anderen en betrouwbare informatie over andere modaliteiten met je delen. Steeds meer bedrijven maken namelijk gebruik van vervoer per spoor of over water om hun CO₂ uitstoot te verminderen, transportkosten te verlagen en leverbetrouwbaarheid te verbeteren. Kiezen voor een andere modaliteit naast wegvervoer kan dus een positieve bijdrage leveren aan jouw logistieke keten. Kijk ook eens naar wat modal shift jou kan opleveren en hoe branchegeenoten de shift maken! Maak een afspraak met een logistiek makelaar in de regio of kijk op modalshiftprogramma.nl/in-de-praktijk/.

Fase 3 | Ik zie kansen, maar heb nog geen stappen ondernomen

Ik zie kansen in het maken van de modal shift, maar heb nog geen stappen ondernomen

Factoren die een belangrijke rol spelen in deze fase:

Betrouwbaarheid
(is het vervoer betrouwbaar?)

Kosten
(hoe bereken ik deze?)

Snelheid
(kan het snel genoeg?)

Duurzaamheid
(Wat levert het op?)

Kennis
(je weet niet hoe te beginnen)

Imago
(het is ingewikkeld)

Voordelen pas op lange termijn
(dus nu nog niet interessant)

Gebrek urgentie
(blijkbaar ervaart men in het bedrijf nog geen haast)

Elementen voor de boodschap:

- We geven inzicht in de hulpmiddelen die je op weg te helpen (routescanner/netwerk/subsidies etc)
- “Probeer het eens, bijvoorbeeld met hulp van subsidie” (kleine stappen)
- Hoe krijg je je collega's/klant/directie overtuigd?

Fase 3 | Ik zie kansen, maar heb nog geen stappen ondernomen

Ik zie kansen in het maken van de modal shift, maar heb nog geen stappen ondernomen

Kernboodschap

Overweeg je te kiezen voor andere modaliteiten naast wegvervoer maar heb je de stap nog niet gezet? Maak dan een afspraak met de logistiek makelaar in jouw regio. De logistiek makelaar heeft veel kennis van de markt, is bekend met subsidies en heeft een groot netwerk. Hij/zij kan je ondersteunen om je logistieke keten onder de loep te nemen, bij het maken van een businesscase en je in contact te brengen met andere organisaties om gezamenlijke opties te verkennen. Hierdoor wordt het inzichtelijker wat modal shift voor jouw organisatie kan betekenen. Kijk op <https://modalshiftprogramma.nl/logistiek-makelaars/> en leg contact met de logistiek makelaar in jouw regio.

+ Specifieke aanvulling expediteurs:

Als expediteur wil je van toegevoegde waarde zijn voor jouw klant. Onderzoek daarom of je naast wegvervoer ook andere modaliteiten, zoals via spoor en over water, aan kunt bieden. Dit kan voor jou en je klant voordelen hebben zoals minder CO₂ uitstoot, lagere kosten en een betere leverbetrouwbaarheid. Hulp nodig? De logistiek makelaar kan je handvatten bieden bij het uitzoeken van de mogelijkheden.

Fase 4 | Ik ben aan het shiften

Ik ben aan het
shiften

Factoren die een belangrijke rol spelen in deze fase:

Gedoe
(praktische uitdagingen)

Kosten
(Worden ze niet te hoog?)

Snelheid
(Is de snelheid voldoende?)

Duurzaamheid
(Wat levert het op?)

Betrouwbaarheid
(Hoe zorgen we voor meer flexibiliteit?)

Kennis
(gebrekkige kennis kan bijdragen aan gedoe)

Infrastructuur
(kan bijdragen aan gedoe)

Elementen voor de boodschap:

- Het is heel normaal dat je tegen dingen aanloopt in de praktijk (erkenning)
- Zorgen dat ze niet opgeven
- Bieden hulp en ondersteuning

Fase 4 | Ik ben aan het shiften

Ik ben aan het
shiften

Kernboodschap algemeen

Goed dat je ervoor gekozen hebt om naast wegvervoer ook vervoer via spoor of water in te gaan zetten. Je bent enthousiast over de successen die je boekt, maar het is ook niet gek als je in de praktijk tegen onverwachte zaken aanloopt. Neem contact op met een logistiek makelaar. Die kan je ondersteunen bij het oplossen van hindernissen, je in contact brengen met andere partijen die deze hindernissen al overwonnen hebben.

Fase 5a | We shiften waar mogelijk (en onderzoeken hoe we nog meer kunnen shiften)

We shiften waar mogelijk (en onderzoeken hoe we nog meer kunnen shiften)

Factoren die een belangrijke rol spelen in deze fase:

Betrouwbaarheid
(Volstaat het nog steeds?)

Kosten
(Volstaat het nog steeds?)

Snelheid
(Volstaat het nog steeds?)

Duurzaamheid
(Volstaat het nog steeds?)

Infrastructuur
(Wat is er nog meer nodig?)

Elementen voor de boodschap:

- Deel jouw ervaring met de markt
- Alleen samen (met de hele keten) kunnen we meer shiften
- Je zou meer willen shiften, maar loopt aan tegen praktische belemmeringen.

Fase 5a | We shiften waar mogelijk (en onderzoeken hoe we nog meer kunnen shiften)

We shiften
waar mogelijk
(en onderzoeken
hoe we nog
meer kunnen
shiften)

Kernboodschap

Om modal shift een succes te laten zijn, is het belangrijk dat de gehele sector onderzoekt welke opties er zijn. Kennisuitwisseling en samenwerking in de sector kan het proces versnellen. Door jouw succesverhaal met anderen te delen, lever je een belangrijke bijdrage aan modal shift. Een logistiek makelaar kan je adviseren hoe en waar je je verhaal onder de aandacht kan brengen. Wil je nog meer shiften, maar loop je tegen praktische belemmeringen aan? Neem contact op met je logistiek makelaar.

Fase 5b | We hebben het geprobeerd maar niet doorgegaan

We hebben het geprobeerd, maar we zijn er niet mee doorgegaan

Factoren die een belangrijke rol spelen in deze fase:

Betrouwbaarheid
(Het was niet voldoende)

Kosten
(Het was te duur)

Snelheid
(Het was niet voldoende)

Duurzaamheid
(Het was niet voldoende)

Infrastructuur
(Het was te uitdagend)

Deze partijen hebben een negatieve ervaring met alternatieve modaliteiten. Wij verwachten dat het geen zin heeft ze op korte termijn te overtuigen om het opnieuw te proberen. Dat heeft pas zin als de markt zich ontwikkeld heeft en pijnpunten zijn opgelost of afgenomen. Als logistiek makelaar is het belangrijk de pijnpunten op te halen en contact te houden bij deze partijen omdat er in de toekomst wellicht nog mogelijkheden zijn.

Rol logistiek makelaar

Rol logistiek makelaar

	1. Nooit van gehoord	2. Nog niet overtuigd	3. Ziet kansen, nog niet gestart	4. Aan het shiften	5a. Shift waar mogelijk	5b. Geprobeerd maar niet doorgegaan
Wat doet een logistiek makelaar in deze fase?	Je verwijst door naar betrouwbare en inspirerende informatiebronnen over modal shift.	Je deelt informatie (feiten en cijfers) over alternatieve modaliteiten. Je biedt succes-verhalen en afwegingskaders van andere organisaties.	Je helpt bij het in kaart brengen van de logistieke keten. Je helpt bij het maken van een positieve business case, door o.a. te wijzen op beschikbare subsidies. Je biedt je netwerk aan. Je brengt organisaties in contact met leveranciers van andere modaliteiten (bv een railexpediteur), maar evt ook met andere partijen om gezamenlijke opties te onderzoeken (denk aan bundelen vrachten) In geval van expediteurs: Je kan bemiddelen in de gesprekken die zij hebben met verladere.	Je beantwoordt vragen en denkt mee als ze tegen praktische zaken aanlopen. Je biedt je netwerk aan door shiftende partijen in contact te brengen met organisaties die tegen dezelfde hindernissen aanliepen.	Je stimuleert partijen hun voorbeeldrol actief uit te dragen en samen te werken met andere partijen in de sector. Je biedt aan te ondersteunen richting lokale overheden als (verder) shiften vastloopt, bijvoorbeeld door lokale bureaucratie.	Je achterhaalt waarom shiften is vastgelopen en biedt een luisterend oor. Je neemt contact op als er ontwikkelingen zijn waardoor modal shift mogelijk weer interessant voor ze is.
Call to action	Lees meer over modal shift en de mogelijkheden van alternatief vervoer via spoor en water.	Maak een verkennende afspraak met een logistiek makelaar in jouw regio.	Neem je logistieke keten onder de loep en maak een businesscase. Benut hierbij de kennis en het netwerk van je logistiek makelaar.	Zoek samen met je logistiek makelaar naar oplossingen voor eventuele hindernissen tijdens het shiften.	Deel jullie succesverhaal in de sector, werk samen en stimuleer zo andere organisaties om de stap naar modal shift te maken.	N.v.t.
Mogelijke communicatiemiddelen	- Algemene informatiebrochure(s) - Verwijs naar websites over modal shift of andere modaliteiten: modalshiftprogramma.nl railcargo.nl mcabrabant.nl	- Informatie-brochure(s) over goederenvervoer per spoor of water - Case materiaal van andere partijen	- Voorbeelden van andere businesscases en plannen van aanpak - Overzicht beschikbare subsidies (lokaal, regionaal, landelijk) - Overzicht van lokale en regionale netwerkbijeenkomsten op gebied van transport en logistiek	- Overzicht van lokale en regionale netwerkbijeenkomsten op gebied van transport en logistiek	- Overzicht van manieren en plekken om een succesverhaal onder de aandacht te brengen (vakbladen, online platforms, brancheorganisaties etc).	N.v.t.

Adviezen aan IenW

Advies 1

Breng focus aan in de rol van de logistiek makelaar

- Tijd van de logistiek makelaars = beperkt
- Focus op bedrijven in de keten in fase 2, 3 en 4. Daar is de meeste 'winst' te behalen omdat de stap naar shiften voor hen het kleinste is. Daar levert de logistiek makelaar de meeste toegevoegde waarde.
- Focus daarnaast op de bedrijven in de keten die een belangrijke rol (kunnen) hebben in de modal shift:
 - Verladers voor wie andere modaliteiten een optie zijn, rekening houdend met afstand en type vracht
 - Logistiek dienstverleners die qua omvang ook de middelen hebben om te experimenteren
 - Expediteurs
- Toets vervolgens of modal shift potentie heeft voor een organisatie op basis van 3 factoren:
 - Type lading en volume
 - Infrastructuur
 - Afstand

Advies 2

Activeer de logistiek makelaars aan de slag te gaan met de handleiding en ontwikkel een toolkit

- Organiseer een bijeenkomst voor de logistiek makelaars en presenteer daar de handleiding.
- Een logistiek makelaar kan niet direct iets met een opzichzelfstaande kernboodschappen. Betrek ze in het vervolgtraject. Door ze te laten meedenken creëer je draagvlak en dat verhoogt de kans dat ze er uiteindelijk ook iets mee gaan doen.
- Vertaal de kernboodschappen naar concrete communicatiemiddelen. Laat hierin ook de logistiek makelaars meedenken.
- Ontwikkel de middelen en laat logistiek makelaars deze toetsen in de praktijk. Scherp eventueel aan op basis van ervaringen.

Advies 3

Overweeg een andere naam voor de logistiek makelaar

- Niet alle logistiek makelaars zien zichzelf als logistiek makelaar.
- Begripsverwarring met de provinciale en lokale makelaars
- Risico is dat ze zich niet aangesproken voelen als het gaat over logistiek makelaars
- Onderzoek onder de doelgroep in welke term ze zichzelf herkennen

Advies 4

Zet logistiek makelaars in om lokale overheden te laten meebewegen in de modal shift

- Lokale overheden spelen een belangrijke rol in het mogelijk maken van modal shift, denk aan de belangen die zij spelen bij modal shift (o.a. verstrekken vergunningen, inrichten infrastructuur (terminals, havens etc))
- In dit proces is deze rol niet meegenomen
- Zonder toetsing geen inzicht in de factoren die hen beïnvloeden.
- Spreek een aantal lokale overheden en achterhaal hun kennis, motivatoren en belemmeringen over modal shift.
- Vertaal dit naar kernboodschappen en deel deze met de logistiek makelaars

Advies 5

Overweeg landelijke communicatie met gerichte media om modal shift en de kansen die het biedt meer bekendheid te geven

- Het is in het belang van de gehele sector dat modal shift meer bekendheid krijgt.
- Denk bijvoorbeeld aan: samenwerking met de TLN, vakbladen/platformen, beurzen
- Doel: bedrijven informeren (fase 1) én inspireren (fase 2)
- Dit kan helpen meer bedrijven naar fase 2 en 3 te krijgen.

Advies 6

Behoud subsidies

- De partijen in de markt hebben subsidies op dit moment nog nodig om de businesscase rond te krijgen. Een kostenverschil van 30% is niet overbrugbaar, een verschil van 1-5% vaak wel.
- Subsidies zijn het vliegwiel voor modal shift. Partijen die nu al shiften moet je belonen en daarmee voorkomen dat ze terugvallen op wegvervoer.
- Als meer bedrijven gebruikmaken van andere modaliteiten, gaan de kosten omlaag. Daarmee worden de subsidies *uiteindelijk* overbodig.
- Weeg af of het een stimulerings- of investeringssubsidie of een combinatie zou moeten zijn.
- Daarbij: laat aanvragers in subsidieaanvragen onderbouwen hoe ze op termijn zonder subsidie op eigen benen kunnen staan.