



Aan: Connekt
Van: Liesbeth Staps
Datum: 26 februari 2016
Betreft: Buitenland Promotie Kennisexport multimodale achterlandverbindingen
Project nummer: PTL08.007, Deliverable 4B:
Proces verslag Multimodale achterlandverbindingen

1 Achtergrond

Nederland wil haar logistieke topositie behouden in 1) de afwikkeling van goederenstromen, 2) als ketenregisseur van (inter)nationale logistieke activiteiten, en 3) als land met een aantrekkelijk innovatie- en vestigingsklimaat voor het verladende en logistieke bedrijfsleven.

De topsector Logistiek heeft voor het internationaliseringsoffensief drie doelen om meer toegevoegde waarde te creëren voor de BV Nederland opgesteld:

- 1) *Meer logistieke activiteiten van buitenlandse bedrijven in Nederland, waaronder nieuwe internationale business vanuit Nederland door 'regie' op internationale goederenstromen die niet noodzakelijk door Nederland stromen,*
- 2) *Meer goederenstromen via Nederland,*
- 3) *Export van logistieke kennis en kunde.*

Aan deze drie doelstellingen wordt uitvoering gegeven door het Buitenland Promotie Platform dat begin van 2014 van start is gegaan, met een werkgroep van NDL, Dinalog en NFIA. Hier wordt invulling gegeven aan activiteiten die de overlap van de drie doelstellingen betreft. Als onderdeel van de export ontwikkeling onder het raamcontract met Connekt is een aanzet gemaakt met de propositieontwikkeling en exportactiviteiten met betrekking tot multimodale achterlandverbindingen, waarvan hierbij verslag.

2 Containerstromen/ achterlandverbindingen: multimodaliteit

Nederland heeft een sterke positie als logistiek knooppunt van en naar het Europese achterland. Hierbij is het ontwikkelen van een efficiënt functionerend multimodaal netwerk cruciaal. Dit leidt tot ene betere benutting van de infrastructuur en een hogere kwaliteit van dienstverlening.

Hiervoor is er vergaande afstemming en samenwerking tussen marktpartijen nodig waarbij kennis en expertise gecombineerd worden en communicatie-en informatietechnologie de uitwisseling van gegevens tussen deze partijen en keten- en modaliteit-overschrijdende planning mogelijk maakt; water (binnenvaart of shortsea), spoor, lucht en/of weg.

De in Nederland aanwezige kennis en kunde op dit gebied is te internationaliseren zodat de Nederlandse positie als knooppunt, maar ook de coördinatie en ontwikkeling van netwerken van logistieke knooppunten en hun verbindingen buiten Nederland om vanuit Nederland of met kennis- en producten uit Nederland geschiedt en zo de toegevoegde waarde voor Nederland wordt vergroot.

Kennis en kunde op het gebied van multimodale achterlandverbindingen bestaat uit

- Ketenregieactiviteiten voor multimodale achterlandnetwerken
- Advies- en overige dienstverlening: kennis overdracht, studies, business modellen, verzekeringen



- Onderwijs: kennis overdracht, mental shift voor het stimuleren van samenwerking in multimodale netwerken
- Software: Uitwisseling van data, data analytics, predictive analytics, planning tools en sturingsinformatie

Dit project richt zich in eerste instantie niet op vervoersdiensten, maar op de vervoersondersteunende diensten alsmede juist specifiek (ICT) producten voor het faciliteren van de coördinatie van multimodale achterlandverbindingen. Tevens is er bewust gekozen niet alleen op het innovatiethema synchromodaliteit te richten; dit is voor het buitenland niet altijd een bekend woord, het is vaak nog een brug te ver en (nog) niet de behoefte is in het buitenland en synchromodaliteit kan ook gezien worden als het zeer goed uitvoeren van multimodale logistiek; wat dus wel de kennis en kunde van Nederland etaleert.

3 Doelstellingen

De exportontwikkeling van de kennis en kunde in achterlandverbindingen en multimodaliteit draagt bij aan de topsector KPI's:

- “Nederland is in 2020 nummer één van alle Europese landen in de World Logistics Performance Index (LPI).” De LPI is gebaseerd op perceptie van buitenlandse logistieke partijen en het uitdragen van de kennis en kunde op dit gebied beïnvloedt de LPI indicatoren Logistics competence, International Shipments en Timeliness.
- “In 2020 dragen ketenregie activiteiten € 17,3 mrd. bij aan het BBP” middels extra omzet van Nederlandse aanbieders van multimodale ketenregie activiteiten, kennis en producten.

Dit effect is nog niet direct meetbaar, gezien het verkennende en initiërende karakter van dit project.

4 Activiteiten

In de tweede helft van 2015 inclusief de eerste twee maanden van 2016, zijn diverse activiteiten uitgevoerd. Er is voor multimodale achterlandverbindingen een belangrijke basis gelegd voor de export-activiteiten, waarbij deze nog erg verkennend van aard waren. Tevens is de eerste propositie slide set ontwikkeld. In deze activiteiten zijn vele partijen gecontacteerd, individueel en in special interest group meetings. Dit netwerk bestaat uit diverse bedrijven uit verschillende sectoren, alsook expliciet kennisinstellingen en adviesdiensten rond het thema capacity building, wat met name in opkomende markten als belangrijke entree wordt gezien voor verdere export van kennis en kunde. Verreweg de meeste bedrijven uit het netwerk zijn reeds actief in de export van logistieke diensten en kennis, maar willen dit verder uitbreiden met nieuwe diensten en/of nieuwe markten. De meeste partijen in dit netwerk zijn enthousiast om verder betrokken te worden en samen op te trekken. Hiermee is ervaring op gedaan in welke strategie voor activiteiten wel werkt en welke niet.

De activiteiten betreffen;

1. Market intelligence
2. Special Interest group meetings
3. Propositieontwikkeling en actieplan
4. Propositie uitdragen
5. Afstemming buitenlandpromotie en Makelen & Schakelen

Hieronder volgt een korte samenvatting van deze activiteiten. Voor specifieke informatie wordt verwezen naar de separate deliverables met betrekking tot de activiteiten.





4.1 Market intelligence

De market intelligence activiteiten betroffen het in kaart brengen van de logistieke en macro-economische ontwikkelingen op het gebied van ketenregie en implicaties voor logistiek en de concurrentiepositie van Nederland. Hierbij werden de kennis en kunde producten en diensten op het gebied van multimodale achterlandverbindingen van Nederlandse partijen in kaart gebracht alsook de potentiële vraag/ markt voor deze kennis in een aantal prioritaire markten in het buitenland. Deze activiteiten hebben hun weerslag gevonden in de propositie als ook in bijvoorbeeld uitnodigingenlijsten voor de special interest groups.

4.2 Special Interest Group meetings

In de chronologie en samenstelling, is op basis van voortschrijdend inzicht en ervaring wat wel werkt en wat niet alsmede de afhankelijkheid van partners en hun agenda, het organiseren van de Special interest groups anders verlopen dan initieel in het projectplan vermeld. Bij het in kaart brengen van de exportkansen voor logistieke diensten en kennis is gebleken dat er overlap is tussen de verschillende kennis en kunde-onderwerpen. Tevens blijkt dat partijen in meerdere kennis en kunde gebieden actief zijn, bijvoorbeeld ICT leveranciers in ketenregie en multimodale achterlandverbindingen, waardoor het combineren met het kennisgebied ketenregie opportuun was.

Special Interest group meetings multimodale achterlandverbindingen:

- Er vond een kleine SIG meeting ICT plaats waarbij met name van NDL en BlueRock Logistics uitgebreide input is gekregen. Door ziekte en andere verplichtingen waren er diverse afzeggingen.
- De genodigden van de ICT SIG, en zo ook de IT platform partijen zijn nogmaals genodigd in een gezamenlijke bijeenkomst ICT en logistieke dienstverleners op 18 februari (zie verslag project ketenregie).
- Op 18 november 2015 vond een SIG bijeenkomst plaats “capacity building, onderwijs en adviesdiensten”. Enkele onderwijsinstellingen zijn apart geïnterviewd gezien zij niet beschikbaar waren op die datum. Tevens heeft EP Nuffic een opzet gemaakt om van de HBO instellingen in kaart te brengen welke exportactiviteiten zij in welke markten hebben. Deze SIG heeft concreet geresulteerd in vier success stories.
- Voor de export van kennis en kunde in multimodale achterland verbindingen is aansluiting gezocht bij de Topsector Water om cross-overs te verkennen. Op basis van gesprekken in en opvolgend aan het I&M Export Platform, is in 2015 samenwerking gezocht met het Netherlands Water Partnership. Gezamenlijk zijn aanknopingspunten gezocht vanuit de inhoud en om een concreet is een case gezocht waar al veel activiteiten plaatsvonden, te weten Colombia, waar ook komend jaar concrete kansen liggen. Er is een SIG bijeenkomst georganiseerd op 23 februari 2016, waarbij concrete vervolgvactiteiten zijn afgesproken, een kerngroep om de afgesproken strategie nader uit te werken en actieplan met culminatie in een Colombian Dutch Dialogue event in het najaar van 2016.

4.3 Propositie ontwikkeling en actieplan

Op basis van de market intelligence activiteiten en de SIG voorbereidingen en terugkoppeling is de propositie ontwikkeld. Dit is een uitgebreide slide set, waarin het begrip multimodale achterlandverbindingen in relatie tot logistieke dienstverlening, trends en ontwikkelingen en drijfveren worden uiteengezet, gevolgd door een weergave van de expertise en het innovatie in Nederland op dit gebied. Vervolgens bestaat de propositie uit ‘Dutch solutions’, waarbij onderscheid is gemaakt in IT platforms, IT solutions, multimodale logistieke dienstverlening en control towers. De slide set concludeert met informatie over een aantal prioritaire doel markten, die op basis van terugkoppeling van partijen en de top sector prioritering zijn gekozen. De propositie is ten eerste bedoeld om de gebruikers zelf te informeren over het onderwerp door inzicht te verschaffen over de achtergrond. Ten





tweede kan de propositie gebruikt worden door gebruikers om potentiële klanten en markten te informeren over de mogelijkheden die Nederland en Nederlandse partijen bieden, in de vorm van showcase-slides. Zo kunnen gebruikers zelf hun propositie met een selectie van deze slides en toevoeging van hun eigen oplossingen samenstellen.

Op basis van de behoefte signalering uit het postennetwerk, is er een kant-en-klare samenvatting over 'multimodal hinterland connections' toegevoegd aan de deliverables. Beide documenten zijn opgesteld in de formats van de in ontwikkeling zijnde Holland Logistics Library en worden zo ook gedeeld met deelnemers aan dit project.

De showcases zijn tot stand gekomen met input van de partijen, waarbij de uitdaging centraal staat en de oplossing concreet is gemaakt. Enkele ketenregie showcases zijn uitgewerkt in succes stories, waarvoor een format is ontwikkeld op basis van de Holland branding die gedeeld is met NDL voor de acquisitie-testimonials, ten behoeve van uniformisering van de deliverables voor buitenlandpromotie. Zie voor de success stories PTL08.008 deliverable 4).

De kennis met betrekking tot multimodale achterlandverbindingen is ingebed in een infographic en er is een animatie gemaakt van de triple helix samenwerking waarin Nederland zich onderscheidt en toegevoegde waarde biedt voor de ontwikkeling van logistiek in multimodale achterland verbindingen. Deze digitale presentatiemiddelen aansluitend bij de Holland Branding kunnen direct opgenomen worden in de Holland Logistics Library.

4.4 Propositie uitdragen

De logistieke kennis en kunde op het gebied van multimodale achterlandverbindingen is uitgedragen in de volgende activiteiten:

- EP-Nuffic heeft op basis van de kennis van ICT oplossingen voor multimodale achterlandverbindingen met diverse contacten de actie tot ontwikkeling van een Living Lab ICT & Logistiek in China verkend en geïnitieerd. Het living Lab sluit aan bij de triple helix samenwerking en de strategie van exportpromotie middels onderwijs-onderzoek-business. EP-Nuffic heeft aangesloten bij de economische missie in oktober naar China en het International Forum on Education & Industry Cooperation in China en de Nederlandse propositie uitgedragen. Deze activiteiten stonden in het teken van het treffen van voorbereidingen voor een te organiseren Sino-Dutch seminar ICT& Logistiek als onderdeel van de vervolgtactiviteiten in het actieplan voor kennisexport achterlandverbindingen.
- TKI Dinalog heeft met betrekking tot de kennisoverdracht van multimodale achterlandverbindingen de contacten met India verdiept. Aansluiting is gezocht bij een ontwikkeling van SCA Groep, een grote logistieke dienstverlener, die op basis van eerdere contacten en ervaring een innovatiegroep heeft opgericht en behoefte heeft aan kennisoverdracht, zowel inhoudelijk als procesmatig met betrekking tot (innovatie)samenwerking en informatiedeling in de logistiek. Inhoudelijke uitdagingen zijn bijvoorbeeld het gebruik van shortsea en waterverbindingen voor de distributie van voedselproducten. Hiervoor is samenwerking met Wageningen Universiteit. Ook liggen er uitdagingen in het ontwikkelen van logistieke organisatie op spoor- en luchtvracht verbindingen en de aansluiting op het wegennet. Dit heeft geresulteerd in een concrete vervolgtactie voor een behoefteverkenning en roadmap workshop in mei 2016.

4.5 Afstemming buitenlandpromotie en Makelen & schakelen

Tijdens het hele project is afgestemd met de overige actoren binnen de actielijn buitenlandpromotie logistiek, in het bijzonder NDL met betrekking tot het perceel A Acquisitie, de werkgroep





buitenlandpromotie onder coördinatie van NFIA en de buitenlandpromotieboard. Tevens zijn in gesprekken is op verzoek van bijvoorbeeld RVO en het postennetwerk input geleverd.

5 Lijst deliverables PTL08.007 multimodale achterlandverbindingen

D1	market intelligence	D1	market intelligence analysis
D2	meeting rapporten SIGs	D2A	verslag ICT
		D2B	verslag platform
		D2C	Verslag capacity building innovatie
		D2D	verslag cross over water
		D2E	verkenning Indonesische binnenvaart
D3	uitdragen buitenland	D3A	verslag China
		D3B	verslag India
D4	Propositie multimodaal	D4A	Propositie multimodaal
		D4B	procesverslag met actieplan
		D4C	Samenwerkingsmodel: animatie
		D4D	Kennisinbedding in presentatiemiddel: infographic

6 Resultaten en ervaringen

6.1 Resultaten

- Er is een netwerk opgezet van Nederlandse bedrijven die logistieke diensten en kennis exporteren. Met name in ICT & dienstverlening en in onderwijs en onderzoek. Voor dit netwerk is een aantal bijeenkomsten georganiseerd. De achtergrond van deze bedrijven is divers: van grote bedrijven tot start-ups, en van logistieke dienstverleners tot software leveranciers alsook kennisinstellingen. Verreweg de meeste bedrijven uit het netwerk zijn reeds actief in de export van logistieke diensten en kennis, maar willen dit verder uitbreiden met nieuwe diensten en/of nieuwe markten.
- Bij de opbouw van het netwerk is nadrukkelijk ook aansluiting gezocht bij de kennisinstellingen. In de opdracht van multimodale achterlandverbindingen werd met name de logistieke dienstverlening van capacity building, onderwijs en adviesdiensten verkend, in bijvoorbeeld een SIG meeting in Nederland, en de initiatie voor een living lab ICT & Logistiek in China en kennisoverdracht in India.
- Er is een uitgebreide propositie opgesteld om de logistieke innovaties en capabilities van Nederland op het gebied van logistieke diensten en kennis in het buitenland van multimodale achterlandverbindingen over het voetlicht te brengen. Daarnaast zijn er 9 business cases en 5 success stories opgesteld waarin bedrijven voorgesteld worden die een onderscheidene logistieke dienst ontwikkeld hebben, en exporteren naar markten in het buitenland. Tenslotte zijn er een infographic multimodal en een animatie over triple helix samenwerking ontwikkeld.

6.2 Ervaringen

- Bij het in kaart brengen van de exportkansen voor logistieke diensten en kennis is gebleken dat er overlap is tussen de verschillende kennis en kunde-onderwerpen. Bedrijven als Gordian en TransportLAB richten zich bijvoorbeeld op het opzetten van supply chains platforms in Afrikaanse regio's, waarbij zowel multimodaal transport als ketenregie onderdeel van uitmaken. Tevens wordt specifiek die kruisbestuiving gezocht in het onderzoek; bijvoorbeeld het in kaart brengen van partijen binnen onderzoek en meting werd gevoed vanuit de verschillende thema-onderwerpen, de uitdaging voor servicelogistiek levering cross border lag in douanezaken, en de exportactiviteiten van service logistieke control towers vormden input voor de bredere exportactiviteiten inzake ketenregie. Tevens blijkt dat partijen in meerdere kennis en kunde gebieden actief zijn,





bijvoorbeeld ICT leveranciers in ketenregie en multimodale achterlandverbindingen, waardoor het combineren van kennisgebieden opportuun is; dit werkte goed in de bijeenkomst van 18 februari.

- Bij de export is er naast verre markten ook specifiek interesse voor nabije markten in Europa omdat daar veel mogelijkheden voor export van diensten en kennis liggen, met name voor het MKB. In het geval van multimodale achterlandverbindingen bieden de spoor- en waterverbindingen met het Europese achterland en de corridor ontwikkelingen vanzelfsprekend grote kansen voor Nederland als Gateway to Europe.
- Er is meer opbrengst te realiseren uit de synergie en interactie tussen de acquisitie activiteiten en de export activiteiten binnen het buitenlandpromotie programma logistiek dan tot nu toe verwezenlijkt is. Uit de contacten met de exporterende partijen blijkt dat de kennisexport de acquisitie versterkt en andersom.
- De behoefte aan intensievere connecties tussen onderwijs, onderzoek en bedrijfsleven wordt onderschreven.
- Het bleek in het begin lastig om voor heel specifieke bijeenkomsten deelnemers te mobiliseren, mede door de najaarsperiode, maar ook doordat de logistieke sector en zeker voor export niet georganiseerd is. Het aansluiten bij bestaande netwerken en bijeenkomsten voor het organiseren van activiteiten met dan een specificatie ten behoeve van logistieke export werkt wel goed, maar kost ook veel (doorloop)tijd; de cross-over bijeenkomst water was zowel op basis van deelnemers, discussie als concrete vervolgacties een groot succes.

7 Voorgestelde activiteiten 2016

Nu de basis qua verkenning, materiaal en netwerk is ontwikkeld, is nu de behoefte op meer focus op het ontwikkelen van specifieke activiteiten en netwerken in het buitenland.

- De SIG bijeenkomst van 18 februari zal vervolgd worden om specifieker om knelpunten te adresseren en om te zetten in acties.
- De gezamenlijke export-activiteiten met de topsector water zullen in ieder geval concreet vervolgd worden voor Colombia, met een uitwerking, vervolgbijeenkomst in samenwerking met het Netherlands Water Partnership en activiteiten in een Colombian Dutch Dialogue in het najaar in samenwerking met het ministerie van I&M.
- Gezien de overlap in dienstverleners, zal het onderwerp van multimodale achterlandverbindingen ook geadresseerd worden in de ketenregie verkenning in NordRhein Westfalen, waarvoor een bijeenkomst op 10 mei is gepland.
- De exportpromotie van ICT tools zal vervolgd worden in de living lab netwerken van Indonesië en China (in wording).
- De marktbehoefte in India zal verder verkend worden met een behoefteverkenning en roadmap workshop met het SCA Institute in mei 2016.
- Tijdens special interest group meetings van onder andere ketenregie is duidelijk naar voren gekomen dat met name de jonge innovatieve bedrijven in contact zouden willen komen met jong internationaal talent aan de logistieke opleidingen voor marktonderzoek en marktbewerking tijdens of na hun opleiding. Zoals in 2015 in kaart gebracht; Er studeren 19.9% internationale studenten aan de logistieke Masteropleidingen en 12,5% van de logistieke bachelor studenten komt uit het buitenland. Aansluiting wordt gezocht bij het '[Make it in the Netherlands programma](#)' van EP Nuffic om specifieke activiteiten binnen dit netwerk uit voeren voor logistieke studenten. Er wordt voorzien in minstens 1 bijeenkomst waarbij logistieke service bedrijven met export ambitie met de internationale studenten in contact worden gebracht.
- Tenslotte bestaat er een kennisthema overstijgende behoefte van bedrijven om een specifiek Nederlands logistiek netwerk te kunnen aanspreken ten behoeve van exportontwikkeling in het buitenland. Er zal door EP Nuffic in nauwe samenwerking met het postennetwerk ter plaatse een





specifiek 'logistics chapter' worden ontwikkeld van het Alumni netwerk; dit zijn buitenlandse logistieke professionals die hun logistieke opleiding gevolgd hebben in Nederland en derhalve de Nederlandse visie en kennis op logistiek hebben en een ervaring in Nederland met Nederlanders. Teruggekeerd in hun thuisland (of een ander buitenland) kunnen zij optreden als ambassadeurs voor de Nederlandse logistieke kennis en kunde ter promotie alsook wegwijzers. De 'launching market' moet worden bepaald op basis van exportkansen, presentie van alumni en ondersteunende capaciteit ter plekke. Dit netwerk kan voor zowel export als acquisitie worden ingezet en sluit daarmee ook aan bij de ervaring dat er meer gehaald kan worden uit de synergie van beide buitenlandpromotie activiteiten.

