

Mobiliteit van goederen

Achtergronddocument

1. Ergens in de wereld begint het; supply chains
2. Vervoer over zee; maritiem transport
3. Mobiliteit van goederen naar, van en door Nederland; de rol van Distributieland
4. De beladingsgraad; een cruciale factor

In dit document gaan we iets verder in op een aantal vragen.

1. Supply chains; duurzaamheid en rechtvaardigheid

Wat zijn de effecten als externe effecten in de supply chains zouden worden geïnternaliseerd?

Wat is een redelijk betrouwbare schatting hoeveel duurder producten zouden worden als in de supply chains alle externe effecten goed zouden worden geïnternaliseerd? En wat zou dit betekenen voor de wereldhandel? Als alle relevante externe kosten in de volledige keten (milieu, gezondheid, biodiversiteit, klimaat, arbeid, congestie, infra-slijtage) consequent worden geïnternaliseerd, dan zullen gemiddeld consumentengoederen waarschijnlijk minder dan 10 % duurder worden, maar zullen de prijzen van voedsel en agri-producten veel harder stijgen. En bulk-intensieve, laag-waarde goederen (bijv. bouwmaterialen, grondstoffen) kunnen aanmerkelijk duurder worden — in sommige berekeningen tot 20–30 % of meer.

Elektronica/Machines

Transportkosten zijn al relatief laag; de stijging zit vooral in schaalvoordelen en due diligence op zeldzame materialen.

Kleding/Textiel(Fast Fashion)

Sterk afhankelijk van extreem lage lonen, slecht toezicht op omstandigheden, en zeer vervuilende productieprocessen (water/kleurstoffen).

Voedsel/Landbouw (Koffie, Cacao, Vlees)

Zeer hoge milieu-impact (ontbossing, mest, waterverbruik) en lage lonen in de productieketen.

Luxe Artikelen

Lagere impact, omdat de arbeidskosten en milieukosten al een kleiner deel van de totale prijs uitmaken.

Deze

grote verschillen zullen ontstaan omdat (a) transport vaak maar een klein deel van de eindprijs is, (b) productieketen-externaliteiten (landgebruik, pesticiden, arbeid, water) per product enorm verschillen en (c) methodologische keuzes (welke externe effecten meerekenen, welke waarderingsmethoden) helaas de uitkomst sterk beïnvloeden. De consensus onder economen lijkt trouwens te zijn dat de uiteindelijke consumentenprijzen van producten bij internalisatie van alle externe effecten (milieu, klimaat, en sociale kosten) globaal met 5% tot 15% zouden stijgen. Voor specifieke, risicovolle productcategorieën zou dit percentage echter fors hoger liggen.

Overigens zal de grootste impact van internalisatie niet zozeer in de prijsstijging liggen, maar in de fundamentele herinrichting van de wereldhandel. De huidige wereldhandel wordt gekenmerkt door hyperglobalisering, waarbij productieketens extreem ver beginnen en complex zijn. De internalisatie zou dit proces afremmen. Als transport en logistiek aanmerkelijk duurder wordt, wordt het economisch aantrekkelijker om de productie dichterbij de eindmarkt te halen (bijv. van Azië naar Oost-Europa of Mexico). Dit vermindert de afgelegde kilometers en de CO₂-uitstoot.

De concurrentiekracht van landen zou minder gaan hangen van extreem lage lonen en gebrek aan milieuregels, en meer van technologische efficiëntie en de capaciteit om duurzaam te produceren. Bedrijven die hun ketens snel op orde krijgen en volledige transparantie kunnen bieden, zouden een concurrentievoordeel behalen ten opzichte van bedrijven die in ondoorzichtige systemen blijven werken. Dit alles oogt betrekkelijk positief. Maar waarom wordt deze weg dan toch niet snel ingeslagen?

Waarom gebeurt er uiteindelijk toch betrekkelijk weinig?

Hoewel een prijsstijging van 5% tot 15% op papier beheersbaar lijkt, lijkt de reden waarom deze weg van internalisatie niet wordt ingeslagen een combinatie van politieke angst, internationale concurrentie, en het risico op economische schokken en sociale onrust. Er lijken drie kernredenen te zijn;

Als eerste de angst voor Internationale Concurrentie en 'Leakage.' Dit is veruit de grootste barrière. Als Nederland of de EU deze kosten vanaf morgen volledig internaliseert, maar de Verenigde Staten, China of andere regio's dit niet doen, ontstaan er enorme concurrentieverschillen. Hoewel het

grootste deel van de externe kosten niet in de logistieke sector zit is die sector in Nederland is bang dat hun klanten (internationale verladers) hun goederen via minder gereguleerde en goedkopere havens in bijvoorbeeld België, Polen of buiten de EU zullen laten binnenkomen, waardoor Nederland de banen en de toegevoegde waarde verliest. En grote, energie-intensieve industrieën (zoals staal of chemie) zouden de productie verplaatsen naar landen met lagere milieueisen, wat leidt tot 'carbon leakage' (klimaatwinst = 0, maar economische schade in de EU). Juist omdat de economische en sociale kosten van deze uitwijking direct en lokaal voelbaar zijn, is de politieke wil om hier tot internalisering te komen, voordat er een volledig mondiaal kader is verg laag.

De tweede reden gaat richting de gele hesjes. De schatting is dat prijsstijgingen het hoogst zullen zijn het hoogst voor categorieën als voedsel en kleding (10% tot 30%+). Dit zijn juist de producten die de laagste inkomens het meest hard raken. Het verhogen van de prijs van basisbehoeften leidt vrijwel zeker tot sociale onrust en verlies van koopkracht. In tijden van hoge inflatie zullen overheden elk beleid dat de prijzen op korte termijn verhoogt, vertragen of afzwakken.

En derde reden is de gevoelde noodzaak tot geleidelijkheid. De logistieke sector, boeren en industrie hebben tijd en geld nodig om te investeren in schonere technologie (elektrische trucks, nieuwe machines, ethische controlesystemen). Overigens komt de opgezette regelgeving hier wel aan tegemoet. Een plotselinge kostenstijging zou veel bedrijven failliet laten gaan zonder dat ze een duurzaam alternatief hebben kunnen ontwikkelen. Politiek beleid vereist vaak dat de extra inkomsten uit de heffingen (bijvoorbeeld de vrachtwagenheffing of CO₂-belasting) worden teruggesluisd naar de sector om de verduurzaming te financieren. Het beprijzen en vervolgens subsidiëren maakt het proces zo wel traag en complex.

Politici en besluitvormers durven, algemeen gesproken, hier niet zoveel omdat de voordelen collectief en toekomstig zijn, maar de kosten direct en individueel. Met andere woorden: de pijn is nu, de winst is later — en niet altijd voor dezelfde mensen. De toeleveringsketen absorbeert een veel grotere relatieve kostenstijging dan de consument om twee redenen: de concentratie van kosten en de lage operationele marges in de logistieke sector. De externe effecten zijn het meest geconcentreerd in de vroege fasen van de keten. De transportkosten (kilometerheffing, CO₂-beprijzing) stijgen met 50% tot 100% op hun eigen kostenbasis (de variabele kosten). Dit is een enorme schok voor de vervoerder of logistieke dienstverlener, zelfs als deze kosten vervolgens worden doorberekend naar de verlader. En de grootste milieu-impact (stikstof, CO₂, watervervuiling, ontbossing) en de laagste lonen zitten vaak in de Tier 2/Tier 3-fase (mijnbouw, basisproductie in lagekostenlanden). Deze schakels moeten hun kosten misschien wel 30% tot 50% verhogen om te voldoen aan de nieuwe standaarden voor duurzaamheid en eerlijke lonen. Daarbij komt dat de logistieke sector (transportbedrijven, expediteurs) traditioneel werkt met zeer krappe marges (vaak minder dan 3%). Een plotselinge verhoging van de operationele kosten door nieuwe heffingen kan, voordat deze volledig is doorberekend aan de klant (de verlader), de marges volledig vernietigen en bedrijven failliet laten gaan. En de huidige vrachtvervoerders moeten tegelijkertijd enorme investeringen doen in elektrisch materieel en laadinfrastructuur, wat een cashflow-probleem creëert dat een snelle en volledige internalisatie onmogelijk maakt zonder staatssteun. *De echte tegenhouders zijn uiteindelijk niet de consumenten maar begrijpelijkerwijs de machtsketen van*

inkopers, logistieke hubs, brokers, verwerkers en producenten, die allemaal draaien op lage marges en hoge volumes. Een kleine prijsverhoging aan de basis (bijv. eerlijk loon of CO₂-heffing bij grondstoffenwinning) kan door de opeenstapeling van schakels het hele model doen wankelen. De angst zit dus niet zozeer in de eindprijs, maar in de fragiliteit van de tussenwereld. De macht om werkelijk te veranderen ligt niet bij de kassa, maar bij de contracten, marges en volumes in het hart van de toeleveringsketen.

2. Maritiem transport; wie financiert en organiseert de transitie?

Hoe ziet een transitie er uit en wat zijn de effecten?

De transitie van zware stookolie naar duurzame brandstoffen voor zeescheepvaart (waarbij in eerste instantie de “bottom of the barrel” veelal wordt vervangen door een premium brandstof die ook waarde heeft in de chemie) zal onvermijdelijk de transportkosten verhogen, met gevolgen voor de



consumentenprijzen en mogelijk voor de wereldhandel. De kosten van duurzame, koolstofarme brandstoffen voor de scheepvaart (zoals groene methanol, ammoniak, of biobrandstoffen) zijn momenteel aanzienlijk hoger dan die van de traditionele stookolie (VLSFO of HSFO).

Zelfs na correctie voor de hogere efficiëntie of energiedichtheid, wordt geschat dat de kosten voor de brandstofcomponent van zeescheepvaart zouden stijgen met een factor:

- 1.5x tot 2.5x bij gebruik van de duurzaamste Biobrandstoffen (duurzame HVO of Bio-LNG).
- 2x tot 4x bij gebruik van Groene Methanol of Groene Ammoniak (op lange termijn de meest waarschijnlijke alternatieven), omdat deze veel energie vereisen voor de productie (Power-to-X).

De kosten van scheepsbrandstof (bunkerolie) maken vaak 25% tot 50% uit van de totale operationele kosten van een schip, afhankelijk van de route en de brandstofprijzen.

Hoewel de verhoging van het vrachttarief groot is blijft het effect op de consumentenprijs relatief klein.

De kosten van zeetransport maken voor veel consumentengoederen (bijv. kleding, elektronica) slechts een klein deel uit van de totale winkelprijs. Duurzaam maritiem transport zou de consumentenprijs van veel goederen met enkele procenten verhogen, maar de schok voor de transportketen zelf is fors.

Een prijsstijging van 1% tot 5% op het eindproduct is overigens niet genoeg om de vraag naar geïmporteerde goederen fundamenteel te veranderen. De meeste geïmporteerde goederen worden

gekocht op basis van hun waarde (technologie, merk, design) of op basis van absolute productiekostenvoordelen (bijv. arbeidskosten in Azië). De transportkosten zijn maar een klein deel in de prijs. Zelfs een verdubbeling van deze kosten heeft maar een beperkt effect.

Voor de overgrote meerderheid van de wereldhandel (ongeveer 80% van het volume) is er geen economisch of fysiek alternatief voor zeetransport om intercontinentale afstanden te overbruggen. Wat wel zal plaatsvinden met een stijging van de transportkosten is een toename van '*Slow Steaming*'. Omdat de brandstofkosten zo hoog worden, zullen rederijen de snelheid drastisch verlagen om het brandstofverbruik (dat kwadratisch met de snelheid stijgt) te reduceren. Dit verlengt de levertijden, wat betekent dat voorraadbeheer wereldwijd complexer en duurder wordt. En voor goederen met een lage marge en een hoge transportcomponent (bulkgoederen, laagwaardige producten) wordt de afstand plotseling wél een kritische factor. Voor deze producten kunnen hogere transportkosten de doorslag geven om de productie dicht bij de eindmarkt te halen (Nearshoring). Dit maakt voor deze producten de mondiale supply chains korter en regionaler.

Belangrijk in de wereld van de zeescheepvaart is de IMO (International Maritime Organisation, een onderdeel van de VN). De Internationale Maritieme Organisatie (IMO) streeft naar een CO₂-neutrale zeescheepvaart in of rond 2050. Belangrijke tussendoelen zijn een reductie van de uitstoot van broeikasgassen met 20% in 2030 (streven naar 30%) en minstens 70% in 2040 (streven naar 80%), ten opzichte van 2008. Daarnaast moet het gebruik van emissievrije brandstoffen in 2030 minimaal 5-10% bedragen. Nieuwe schepen moeten vanaf 2025 minstens 30% energiezuiniger zijn (EEDI-fase 3). Verder is er voorzien in het opvoeren van het gebruik van koolstofarme en -vrije brandstoffen tot minimaal 5% (streven naar 10%) van de totale energiebehoefte in 2030, en in de ontwikkeling van een wereldwijde brandstofstandaard en een prijsmechanisme voor emissies, met beoogde invoering rond 2027. De IMO probeert de efficiency van de zeescheepvaart aan te pakken via maatregelen zoals de EEXI (Energy Efficiency Existing Ship Index) en de CII (Carbon Intensity Indicator), en de toekomstige introductie van een ETS (Emissions Trading Scheme) en een mogelijke brandstofheffing (Carbon Levy). Dit beleid is bedoeld om die externe kosten van vervuilende stookolie te beprijsen en het economische speelveld gelijk te trekken met de duurdere, duurzame brandstoffen, om zo de transitie te financieren.

Het is wel duidelijk dat de schok van hogere prijzen primair neerslaat bij de rederijen en verladers (oplopende vrachttarieven), niet bij de consument. De wereldhandel zal niet fors inperken, maar mogelijk wel efficiënter en regionaler worden.

Waar zitten de grote barrières om een dergelijke route richting grotere duurzaamheid te kiezen?

Ingrijpen is complex

De zeescheepvaart is een uiterst mondiale industrie, en dit maakt ingrijpen complex. Zo is de IMO het enige orgaan dat regels kan stellen voor alle schepen wereldwijd. Besluitvorming vereist consensus tussen meer dan 170 lidstaten met uiteenlopende economische belangen (grote scheepvaartnaties versus kleine eilandstaten). Dit maakt de IMO een zeer trage motor voor radicale verandering.

Een extra complicatie is dat rederijen hun schepen kunnen laten registreren in landen met de laagste belasting en de soepelste regelgeving (bijvoorbeeld Panama of Liberia). Strenge regels in Europa hebben weinig effect als de rest van de wereld ze niet volgt. Ook hier bestaat dan het gevaar van wat leidt tot 'Carbon Leakage' (schepen tanken en varen buiten de gereguleerde zones).

De Technologische & Logistieke Barrière

De overstap naar nieuwe brandstoffen vereist een complete herinrichting van zowel de schepen als de infrastructuur. Groene brandstoffen (ammoniak, methanol) zijn duurder, vereisen een nieuwe aandrijflijn in het schip, én een wereldwijd netwerk van productie- en tankfaciliteiten. In een dergelijke situatie wacht iedereen op elkaar. Rederijen wachten met het bouwen van nieuwe schepen totdat de brandstof wereldwijd beschikbaar is. En producenten wachten met het bouwen van de brandstoffabrieken totdat er voldoende vraag is van de scheepvaart.

Daarbij komt een traagheidsfactor. Een zeeschip heeft een levensduur van gemiddeld 30 jaar. Een qua technologie verouderd schip kan niet zomaar worden omgebouwd naar een nieuwe brandstof, wat betekent dat de transitie decennia duurt tenzij oude schepen vroegtijdig uit de vaart worden genomen.

De Economische & Financiële Barrière

Voor de transitie in de zeescheepvaart is enorme investering nodig. Allereerst worden de operationele kosten hoger. Vervolgens lopen de benodigde investeringen in de nieuwe productiecapaciteit voor groene brandstoffen in de honderden miljarden euro's wereldwijd. Financiers zijn huiverig voor dergelijke risicovolle, langlopende projecten zonder harde afnamegaranties.

Belangrijk is hierbij dat de transportkosten zo laag zijn ten opzichte van de andere kosten. Een rederij die vrijwillig overstapt naar dure groene brandstof, verliest direct de concurrentiestrijd met een rederij die goedkope bunker olie blijft gebruiken, tenzij de overheid dit actief corrigeert via heffingen. Ook moet er een verantwoordelijkheid komen voor de verantwoordelijken in de supply chain.

Afwachtend gedrag van nationale regeringen

Niemand wil de eerste, dure stap wil zetten (de 'first mover's disadvantage') zonder dat er dwingende, mondiale regelgeving en een financieel gelijk speelveld is. De huidige beleidsinstrumenten (van IMO, EU ETS) proberen dit gelijke speelveld langzaamaan te creëren door de vervuilende opties duurder te maken. Nationale regeringen wachten in dit mondiale speelveld maar wat af. Dit vanwege de gigantische schaal van de kosten, internationaal staatssteunrecht, en de politieke wens om de vervuiler te laten betalen. Het subsidiëren van dat volledige volume zou betekenen dat regeringen tientallen tot honderden miljarden euro's per jaar moeten financieren om het prijsverschil tussen de huidige bunker olie en niet sterk vervuilende energie te dekken.

Verder zijn er nog juridische barrières. Binnen de Europese Unie zijn er strikte regels voor staatssteun. Een overheid mag geen onbeperkte subsidies geven aan bedrijven (zoals rederijen) die concurreren op de interne markt, omdat dit de concurrentie vervalst. Een massale subsidie om de brandstofkosten te dekken, zou waarschijnlijk als illegale staatssteun worden beschouwd, tenzij deze strikt en specifiek is gericht op innovatie of pilotprojecten. En het centrale beleidsprincipe in Europa is "de vervuiler betaalt" (Polluter Pays Principle). Door de duurzame brandstof massaal te subsidiëren, betalen de belastingbetalers (en niet de vervuiler/gebruiker van de dienst) voor de kosten van de transitie. Dit wordt als politiek en economisch ongewenst gezien.

Het beleid van de kleine stappen duurt erg lang

In plaats van de volledige onrendabele top te subsidiëren, kiest het beleid voor mechanismen die de vervuilende optie duurder maken en tegelijkertijd gerichte steun bieden aan de duurzame optie. Allereerst het beprijzen van vervuiling (vraagzijde). In het EU Emissions Trading System (EU ETS) moeten rederijen emissierechten kopen voor hun CO₂-uitstoot. Dit maakt fossiele brandstof kunstmatig duurder, wat de 'onrendabele top' verkleint. De opbrengst van deze rechten kan wel deels worden hergebruikt voor duurzame investeringen. Vervolgens via subsidies. De overheid subsidieert de bouw van de fabrieken die groene methanol of ammoniak produceren (de aanbodzijde), om de productiekosten te verlagen. Daarnaast is er regelgeving. Fuel EU Maritime verplicht schepen geleidelijk een percentage duurzame brandstoffen te gebruiken. Dit creëert een kunstmatige vraag naar groene brandstof, wat rederijen dwingt om afnamecontracten te tekenen en zo het risico voor de brandstofproducenten vermindert.

Het direct subsidiëren van het volledige prijsverschil is te duur en juridisch gecompliceerd. Het beleid richt zich dan ook op het verkleinen van het prijsverschil door de vervuiling te beprijzen en de productie van groene brandstof te ondersteunen, zodat de markt de overstap op termijn zelf kan financieren. Dit gaat natuurlijk zo nog decennia duren.

De belangrijkste redenen voor de traagheid in het transitieproces

Mondiale rechtvaardigheid

Dit is het grootste politieke obstakel. Ontwikkelingslanden en Kleine Eilandstaten (SIDS) zijn bang dat mondiale klimaatmaatregelen hun economieën zullen schaden. Zij vrezen dat een mondiale heffing of dure brandstofmandaten de kosten van hun vitale import en export fors zal verhogen. Aangezien zij vaak verder van de grote handelsroutes liggen, kan de impact op hen disproportioneel zijn. Zij eisen daarom dat de opbrengsten van een mondiale heffing primair worden gebruikt om hun transitie te financieren en de negatieve impact op hun economieën te compenseren (het IMO Net-Zero Fund is een poging dit te adresseren). Zonder afspraken over hoe de opbrengsten worden verdeeld en hoe kwetsbare landen worden beschermd zullen deze staten heffingen blokkeren.

Belangen van de grote spelers

Grote maritieme en handelsnaties stellen hun nationale concurrentiepositie boven mondiale klimaatdoelen. Sommige landen met een grote scheepsbouw- of brandstofproductie-industrie verzetten zich tegen mandaten die hen dwingen hun huidige, winstgevende infrastructuur te sluiten of te vervangen. En landen die functioneren als belangrijke vlaggenstaten (waar schepen geregistreerd staan, zoals Panama of Liberia) zijn huiverig voor regels die hun soepele, lage-kostenregistratiemodel in gevaar brengen, uit angst hun inkomsten te verliezen aan nog minder gereguleerde landen.

De exacte vormgeving van de heffing

Er is geen overeenstemming over het beste economische instrument om de emissies te beprijzen. Sommige landen willen een simpele, uniforme belasting per ton CO₂ (of brandstof), omdat dit voorspelbaar is en gemakkelijk te implementeren is. Andere landen prefereren een systeem van emissiehandel, waarbij de prijs door de markt wordt bepaald. Dit is complexer op mondiale schaal, maar kan efficiënter zijn.

Nog geen technische winnaar.

Ondanks de focus op methanol en ammoniak, is er nog geen definitieve, wereldwijd bewezen, veilige en geschaalde zero-emissie brandstof. Landen willen niet gedwongen worden een wet aan te nemen die de ene technologie bevoordeelt, terwijl over vijf jaar blijkt dat een andere technologie (bijv. kernenergie of waterstof) efficiënter is. De politiek eist technologieneutraliteit in de regelgeving, wat de mandaten (verplichte brandstofgebruik) complexer maakt.

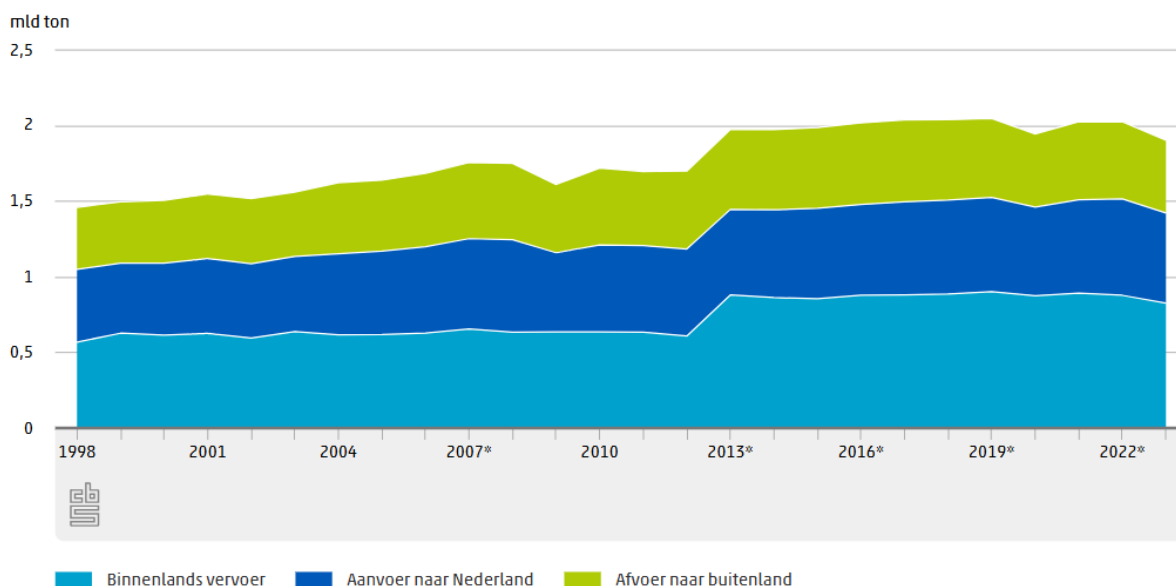
De onderhandelingstafels bij de IMO zijn het toneel van een klassieke botsing tussen mondiale klimaatzekerheid en nationale economische soevereiniteit. De noodzaak om 170+ landen op één lijn te krijgen is natuurlijk de grootste barrière. Maar we moeten erkennen dat de IMO op dit veld stevige pogingen onderneemt

Mobiliteit van goederen naar, van en door Nederland; de rol van Distributieland

Eerst de cijfers

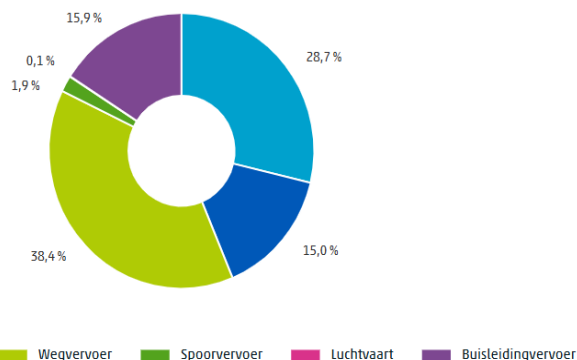
In 2023 werd 1,9 miljard ton goederen vanuit, naar en in Nederland vervoerd. Dit was een daling van 6 procent in vergelijking met 2022. Voor alle vervoerwijzen geldt dat er ten opzichte van 2022 minder werd vervoerd. Het grootste deel van de vervoerde goederen, 57 procent, had een buitenlandse herkomst of bestemming.

Goederenvervoer, 1998-2023*



* Voorlopige cijfers

Totaal vervoerd gewicht, 2023*



Strikt Nederlands goederentransport (binnenlands: geladen én gelost in NL): \approx 40–45% van het totale vervoerde gewicht in/door NL. CBS meldt dat ongeveer 43% van het in 2023 vervoerde gewicht kende geen buitenlandse herkomst of bestemming had (dus binnenlands). Ongeveer 57%

van de vervoerde tonnage op Nederlands grondgebied in 2023 was “internationaal gerelateerd” (import/export/doorvoer) volgens CBS. We gaan zo zien dat de wederuitvoer in Nederland heel belangrijk is.

Bijna 30 procent van alle vervoerde goederen ging in 2023 per zeeschip. Van de goederen met een buitenlandse herkomst of bestemming was dit zelfs 50 procent. Dit internationale vervoer over zee nam in 2023 vergeleken met een jaar eerder met bijna 8 procent af. Via de weg en binnenvaart werd respectievelijk 18 en 16 procent van de goederen van en naar Nederland vervoerd. Binnenlands vervoer wordt vooral door vrachtauto's verzorgd. In 2023 vervoerden zij bijna twee derde van alle binnenlands getransporteerde goederen. Het vervoer via de buisleidingen was goed voor 20 procent van de binnenlandse goederenstroom terwijl het vervoer via de binnenvaart ruim 13 procent voor haar rekening nam.



Wederuitvoer is de import van goederen die na binnenkomst in Nederland zonder significante bewerking weer worden geëxporteerd.

Nederland is de logistieke draaischijf van Europa, en de wederuitvoer is de motor van onze handel. Bijna de helft van de totale Nederlandse goederenuitvoer is wederuitvoer.

Qua waarde (in euro's) bestaat de Nederlandse goederenimport (ongeveer €615 miljard in 2023) voornamelijk uit hoogwaardige goederen en energie. Nederland importeert vooral Machines en Apparaten en Fabricaten voor de doorvoer naar het Europese achterland, en daarnaast veel Minerale Brandstoffen voor de energievoorziening en de verwerkende industrie.

De wederuitvoer zit geconcentreerd in de hoogwaardige productgroepen en vertegenwoordigt daar een veel groter deel van de totale stroom:

De wederuitvoer zit precies daar waar Nederland optreedt als distributiecentrum voor de Europese markt. Het zijn vaak de producten die uit Azië (vooral China) en de Verenigde Staten komen en via de Rotterdamse haven of Schiphol hun weg vinden naar de rest van Europa.

Nederland heeft een significant hoger aandeel wederuitvoer in zijn totale export dan de meeste ons omringende landen.

- Bij Nederland is de wederuitvoer ongeveer 45–50 % van de totale uitvoerwaarde.
- In buurlanden ligt dat veel lager:

- o Duitsland: $\pm 10\%$
- o België: $\pm 15\%$
- o Frankrijk: $< 10\%$
- o Denemarken/Zweden: 5–10 %

Waarom heeft Nederland zoveel wederuitvoer?

De verklaring voor dit hoge aandeel ligt in een combinatie van geografische locatie, uitstekende infrastructuur en een gunstig fiscaal klimaat.

De "Poort naar Europa". Nederland fungeert historisch en geografisch als de belangrijkste poort naar het Europese achterland, met name Duitsland (de grootste economie van Europa). Rotterdam is de grootste haven van Europa. Goederen komen hier per zeeschip binnen en worden direct overgeladen op binnenvaartschepen, spoor of vrachtwagens om diep Europa in te gaan. Schiphol is één van de grootste vrachtluchthavens van Europa voor hoogwaardige en snelle goederen (denk aan elektronica en farma). En via de Rijn, Maas en het netwerk van kanalen zijn de belangrijkste Duitse en Belgische industriële centra direct bereikbaar.

Uitstekende Logistieke Infrastructuur. Nederland heeft zwaar geïnvesteerd in een efficiënte multimodale infrastructuur. De dichtheid en kwaliteit van de snelwegen, het spoornetwerk en de waterwegen is exceptioneel, wat snelle en betrouwbare doorvoer mogelijk maakt. En het Nederlandse douane- en fiscale stelsel maakt de afhandeling van import en (weder)export zeer efficiënt, wat logistieke bedrijven aantrekt.

De Rol van de Distributiecentra. De wederuitvoer is vaak de reden voor de aanwezigheid van de grote Europese of mondiale distributiecentra. Distributiecentra krijgen in Nederland ook gemakkelijk vergunningen. Zeker tot voor kort wilden veel gemeenten graag een distributiecentrum binnen hun grenzen. Een goederenproducent (bijv. uit China) kiest ervoor om één groot Europees DC ergens in de EU te vestigen. Nederland heeft dan – zie voorgaande- goede papieren.

Wat zijn de effecten van de keuze voor Distributieland?

Het Grote Aantal Distributiecentra

De meeste van de enorme distributiecentra (DC's) langs de snelwegen dienen om geïmporteerde goederen te splitsen, te labelen, opnieuw te verpakken in kleinere batches en vervolgens te exporteren naar het eindland. Dit proces heet Value Added Logistics (VAL), maar de goederen worden niet wezenlijk veranderd, waardoor ze onder wederuitvoer vallen. De DC's functioneren als hubs tussen de mondiale toeleveringsketens en de Europese afzetmarkten.

De Grote Hoeveelheid Vrachtverkeer

Veel goederen komen via Rotterdam binnen, maar de distributie over de weg is efficiënter dan de distributie via water of spoor voor de last mile of de snelle levering. En omdat bijna de helft van alle geëxporteerde goederen uit het buitenland komt en opnieuw geëxporteerd moet worden, betekent dit dat de logistieke keten in Nederland twee keer de belasting van deze goederen moet verwerken: import + export, wat leidt tot een zeer hoog vrachtvolume. Er rijdt en vaart dus door Nederland er een buitengewoon groot volume aan goederen die niet voor Nederland bestemd zijn. Ongeveer 2/3 van het vrachtverkeer op Nederlandse wegen is internationaal of transit. In havens en overslaggebieden (Rotterdam, Venlo, Moerdijk, Tilburg, Born) zijn distributiecentra ontstaan die tientallen miljoenen tonnen per jaar verwerken. Dit verklaart waarom Nederland veel meer vrachtbewegingen per inwoner heeft dan bijna elk ander Europees land.

Hoe ziet het verdienmodel van Distributieland er uit?

Het verdienmodel van de wederuitvoer en de logistiek eromheen zit in de toegevoegde waarde die in Nederland wordt gecreëerd, ondanks dat de goederen zelf nauwelijks veranderen.




Het *directe verdienmodel* zit in de diensten rondom het fysieke product. Hoewel de goederen nauwelijks bewerkt worden, maakt de in Nederland gevestigde handelsonderneming winst op de aan- en verkoop. Dit wordt ook wel de handelsmarge genoemd. En dan is er de omzet via *Value Added Logistics (VAL)*. Dit omvat lichte bewerkingen zoals het goederen klaarmaken voor de lokale markt (bijv. labels in de juiste taal, samenstellen van sets), het controleren van zendingen, kleine reparaties, of het samenvoegen van onderdelen en het efficiënt opslaan en just-in-time leveren aan de eindafnemer (retailer of industrie). En dan zijn er nog de Inkomsten uit zeevaart, binnenvaart, spoorvervoer, de haven zelf (overslagkosten) en het wegvervoer.

Het *indirecte verdienmodel* ziet er anders uit. De distributiesector creëert veel banen, van havenarbeiders tot vrachtwagenchauffeurs en administratief personeel in distributiecentra. En Nederland profiteert van belastingen op winsten en lonen. Daarnaast biedt Nederland gunstige fiscale regelingen (zoals de BTW-verleggingsregeling bij invoer). Dit fiscale voordeel is essentieel voor het aantrekken van de wederuitvoerstromen.

De winst en toegevoegde waarde komen dus uit transformatie + doorgang + dienstverlening rond goederen — niet zozeer uit het simpele heen-en-weer rijden of varen.

Rechtvaardigt de toegevoegde waarde de schade, de negatieve effecten?

Volgens economische analyses levert een euro aan wederuitvoer minder op dan een euro aan export van Nederlandse makelij (marge is kleiner), maar het draagt toch substantieel bij aan het Bruto Binnenlands Product (BBP) en de Nederlandse werkgelegenheid.

Type Schade (Externe Kosten)	(Externe Economische)	Rechtvaardiging (Pro)	Maatschappelijke Kritiek (Contra)
Congestie op Wegen 		Noodzakelijk om goederen snel te distribueren; efficiëntie als <u>handelshub</u> .	Vermindert productiviteit van binnenlandse bedrijven; verhoogt reistijden van burgers; de kosten worden niet direct betaald door de veroorzaker.
Milieu- Klimaatimpact 	en	Biedt de prikkel om te innoveren (groene logistiek, elektrificatie).	De kosten van CO ₂ -uitstoot, stikstof en fijnstof worden op de samenleving afgewenteld (milieuschade, gezondheidszorg).
Arbeids- Leefomstandigheden 	&	Creëert veel (laaggeschoolde) banen en is een bron van inkomsten voor arbeidsmigranten.	Leidt tot uitbuiting, slechte huisvesting, en concurrentie op arbeidsvoorwaarden in sectoren als transport en logistiek.

Dit is overigens de kern van het maatschappelijke debat. Hoewel de logistieke activiteiten economische waarde creëren, zijn de externe maatschappelijke kosten (de schade) de reden waarom politieke interventies nodig zijn.

Als we proberen de baten en de schade te waarderen valt het volgende te constateren:

Baten (toegevoegde waarde)

Volgens de “Rotterdam-Effect–studie” van Erasmus UPT en EUR (2018, <https://www.eur.nl/upt/media/2018-12-rapportrotterdameffectpdf>) draagt de haven van Rotterdam voor € 45,6 miljard bij aan de Nederlandse toegevoegde waarde (6,2% van de Nederlandse economie). Het gecombineerde haven- en maritieme cluster (haven + logistiek) had in 2022 een toegevoegde waarde van circa € 56,5 miljard, oftewel ~ 6,6% van het Nederlandse BBP. Binnenhavens (inland ports) dragen ook substantieel bij: de inland ports-genereren € 12,8 mld toegevoegde waarde (direct + indirect) volgens de Binnenhavenmonitor (2021, <https://www.eur.nl/upt/media/100432>) van

Schade / Externe kosten (schatting)

Transport en logistiek veroorzaken uitlaatgassen, CO₂, geluid en congestie — onderzoek van CE Delft (2019, handboek externe kosten, <https://cedelft.eu/publications/handbook-on-the-external-costs-of-transport-version-2019/>) laat zien dat deze kosten per ton-km substantieel zijn en vaak niet in de marktprijs verwerkt worden. (NB: precieze Nederlandse schade-berekening is per studie verschillend, dus we maken hier een grove schatting). Logistiek verkeer (vrachtwagens) draagt bij aan vertragingen, vervuiling en extra infrastructuurkosten. En arbeidsmigranten in distributiecentra hebben vaak preciaire arbeids- en woonomstandigheden, wat maatschappelijke kosten (gezondheid, sociale ondersteuning) kan opleveren. Dan is er nog de horizonvervuiling van deze distributiecentra.

Grove Netto-schatting (voorbeeldberekening)

Post Jaarbedrag (schatting)

Economische meerwaarde + € 45–60 mld (via haven + logistiek)

Externe kosten – € 5–15 mld (milieu, congestie, gezondheids-impact) (indicatief)

Sociale kosten – € 1–5 mld (arbeidsmigranten, woon- / gezondheidskosten) (indicatief)

Netto maatschappelijke waarde + € 30–50 mld per jaar (gissing, afhankelijk van veronderstellingen)

Zelfs bij forse externe en sociale kosten lijkt de toegevoegde economische waarde dus aanzienlijk hoger te zijn. Maar: deze “netto winst” valt niet automatisch bij alle groepen terecht: de meeste baten gaan naar havenbedrijven, logistieke exploitanten en exporterende bedrijven. De kosten landen vaak bij omwonenden, milieu en kwetsbare werknemers. Voor een rechtvaardige internalisering is het dus cruciaal dat een deel van de opbrengsten van heffingen of tol wordt herverdeeld naar mitigatie (schoner vervoer, modal shift) en sociale compensatie (betere arbeidsvoorwaarden, huisvesting).

Waarom komt de essentiële vraag – doorgaan met Distributieland of niet? – eigenlijk niet aan de orde?

De overheid vermijdt een directe beleidsuitspraak over het krimpen van de wederuitvoer om de volgende redenen.

De eerste is de economische afhankelijkheid. De wederuitvoer is een essentieel onderdeel van het Nederlandse verdienvermogen en het BBP. Het direct verminderen van de schaal wordt gezien als

een vorm van economische zelsabotage die banen en handelsvolumes in de havens en logistiek (Rotterdam, Schiphol) in gevaar brengt.

Vervolgens is er de Angst voor 'Cargo Leakage. Als Nederland de stroom van wederuitvoer actief ontmoedigt door bijvoorbeeld extreem hoge milieukosten, is de vrees dat de goederen simpelweg naar omliggende, concurrerende havens (zoals Antwerpen of Hamburg) uitwijken. Dit verplaatst het probleem alleen maar en kost Nederland de economische baten.

En dan is er, alles overheersend, de ideologie rond het Vrije Marktprincipe. In een liberale markteconomie ligt de schaal en de routekeuze van goederenvervoer bij de marktpartijen. De overheid richt zich traditioneel op het stellen van de randvoorwaarden (infrastructuur, milieu) en niet op het bepalen welke goederenstromen wel of niet wenselijk zijn op basis van hun toegevoegde waarde.

Waar zitten de verliezers als we de kosten zouden doorrekenen?

De verliezers zijn de partijen die nu het meest profiteren van het feit dat de schade niet goed wordt doorberekend. Veel kleine, inefficiënte transportbedrijven zouden failliet gaan (sanering), omdat ze de investeringen in schone voertuigen en digitale planning niet kunnen dragen en niet kunnen concurreren tegen de geïnternaliseerde kosten. De grote, geautomatiseerde DC's die enkel dienen voor snelle overslag en doorvoer van goedkope goederen zouden hun functie verliezen. Tot slot zou de Nederlandse overheid in eerste instantie invoervolume en de bijbehorende douane-inkomsten kunnen verliezen door de verschuiving van handelsstromen. Dit zou echter gecompenseerd moeten worden door de opbrengst van de nieuwe heffingen en de CO₂-beprijzing.

De consument zou de invloed merken, maar de effecten zijn wel ongelijk verdeeld.

Categorie	Waarschijnlijkheid Prijsstijging	Oorzaak
Goederen met Hoge Volume/Lage Waarde	Hoog	De toename in transportkosten weegt zwaar op de marge (bijv. meubels, bulktextiel).
Voedsel en Landbouwproducten	Midden tot Hoog	Internaliseren van emissies door veeteelt en hogere transportkosten voor gekoeld vervoer.
Luxe en <u>High-Tech Goederen</u>	Laag	De transportkosten zijn al een verwaarloosbaar deel van de eindprijs.

De consument zou uiteindelijk betalen voor een 'eerlijkere' prijs, die de werkelijke maatschappelijke kosten weerspiegelt. Dit zou leiden tot gedragsverandering: consumenten zouden waarschijnlijk minder laagwaardige, verre import kopen en meer kiezen voor lokale of duurzaam gecertificeerde producten. Kortom: De totale economische waarde die door de logistieke sector wordt gecreëerd, zou niet per se krimpen, maar de aard en de locatie van die waarde- creatie zouden drastisch veranderen.

Als je dit zo overziet dan is er veel voor te zeggen om daadwerkelijk alle schadelijke gevolgen door te berekenen in de prijs. Je krijgt dan een kwalitatief sterker distributieland- concept. Dat dit nog niet fundamenteel aan de orde is in de politieke besluitvorming komt door vier redenen:

1. Een gepassioneerde minderheid voor de huidige situatie met veel verbindingen met de rechterkant van het politieke spectrum
2. Het carbon leakage – argument
3. De inkomsten die de schatkist zou mislopen
4. Duurdere prijzen voor consumenten

De beladingsgraad als cruciale factor



We weten dat de beladingsgraad van vrachtauto's laag is, orde grootte 46 tot 48 %. Dat betekent dat elke tweede vrachtauto op onze al overvolle wegen leeg rond rijdt, en meestal ook nog eens op diesel rijdt. We begrijpen dat de beladingsgraad geen 100 % kan zijn maar allereerst; hoe komt dit zo laag, en waarom krijgen we het maar niet hoger, ondanks aardige intenties.

Waar precies zitten de barrières voor een hoge beladingsgraad?

Er is een aantal structurele oorzaken voor de huidige situatie. Allereerst de *asymmetrie in vraag en aanbod*. De meeste goederenstromen zijn richting-gevoelig: er is meer import dan export, meer stedelijke bevoorrading dan retourstromen en meer bouw materiaal heen dan afval terug. Er is dus simpelweg niet genoeg tegenstroom om vrachtwagens in beide richtingen te vullen.

Vervolgens is de logistieke sector *enorm versnipperd*: duizenden kleine transporteurs, elk met eigen klanten, routes, contracten en tijdsvensters. Samenwerking — bijvoorbeeld lading delen of data uitwisselen — is onmiddellijk concurrentiegevoelig: men vreest verlies van klantrelaties of prijsinformatie. Dus; iedereen wil volle wagens, maar niemand wil de routeplanning delen

Er is ook een bewuste keuze. Voor *Just-in-time en fijnmazige distributie* Dit betekent dat moderne supply chains zijn gericht op minimale voorraden en hoge leverbetrouwbaarheid. En dat betekent weer; kleine, frequente leveringen, strakke tijdvakken bij laad- en lospunten, en weinig ruimte voor combinatieritten. Hier zit iets groter achter. *De logistieke efficiëntie is gericht op tijd, niet op beladings-efficiëntie*. Een halflege vrachtwagen op tijd wordt economisch hoger gewaardeerd dan een volle vrachtwagen die te laat is. Verladers (de klanten) eisen dat de vervoerder hun goederen op een exacte tijd en op een exacte locatie aflevert. Om dit te garanderen, moet de vervoerder zijn truck zo snel mogelijk terugsturen naar het startpunt of de volgende lading. De focus ligt op snelheid en betrouwbaarheid, niet op het vinden van een retourlading.

En dan zijn er nog de beperkingen door infrastructuur en regelgeving. Zoals lengte- en gewichtsbepalingen, ongelijke laad- en losfaciliteiten, wachttijden, rij- en rusttijden, stedelijke

venstertijden. Elke beperking maakt het moeilijker om vrachten optimaal te combineren. Sommige trucks zijn gespecialiseerd (bijv. voor gekoeld transport, chemisch transport, of bulk). Ze kunnen na het lossen geen willekeurige andere lading meenemen vanwege hygiëne, veiligheidsvoorschriften of de aard van de trailer.

En transportkosten zijn nog altijd te laag in verhouding tot maatschappelijke kosten. Diesel is fiscaal gunstig, tol ontbreekt vaak, en externe kosten worden niet meegerekend. Daardoor loont het economisch meer om een halflege truck te laten rijden dan om complexere samenwerking te organiseren. Transportprijzen zijn trouwens vaak zo berekend dat de ritprijs voor de heenreis de kosten van de leeg teruggedreden kilometers al dekt. Dit neemt de directe financiële prikkel weg voor de vervoerder om krampachtig een retourlading te zoeken tegen een lage prijs.

Er is wel een grote nuancering te maken. De beladingsgraad wordt vaak gemeten naar gewicht, maar vrachtwagens zijn vaak al 'vol' voordat ze 'zwaar' zijn. Veel goederen in de wederuitvoer en e-commerce (zoals elektronica, kleding, lichtgewicht consumentenproducten) zijn volumineus maar licht. De truck zit qua ruimte al vol lang voordat het wettelijk maximale gewicht (bijvoorbeeld 40 ton) is bereikt. En het is lastig om ladingen perfect te combineren. Het is veel makkelijker om een volle pallet te transporteren dan om te puzzelen met deelladingen die de overgebleven ruimte precies opvullen.

Maar een aantal van deze problemen zijn toch aan te pakken door samenwerking?

Ondanks de wens van beleidsmakers en de sector om de beladingsgraad te verhogen (de intentie), zitten de grootste barrières in de structuur van de markt en het gebrek aan datadeling.

Eerst maar de vrachtmarkt. Er bestaat nauwelijks een centrale marktplaats om vraag en aanbod van lading op elkaar af te stemmen. Informatie over beschikbare retourladingen en lege trucks is dus gefragmenteerd over duizenden vervoerders en expediteurs. Dit wordt vaak nog geregeld via telefoontjes, e-mails of informele netwerken.

Dan is er gebrek aan vertrouwen: Vervoerders en verladere zijn huiverig om hun gevoelige logistieke data (wie rijdt waar naartoe, wanneer is de truck leeg?) te delen met externe platforms, uit angst voor inzicht in hun tarieven en klantenbestand. Dit saboteert de ontwikkeling van slimme, centrale matching-platforms. Hier wordt overigens wel hard aan gewerkt; Data spaces en AI leveren nu

nieuwe kansen voor data delen en “self-organising logistics” op een manier die wel aan de eisen van gebruikers tegemoet komt.

De klant (de verlader) is primair gericht op Service Level Agreements (SLA's), wat de efficiëntie ondermijnt, en speelt zo een vanuit klimaat en duurzaamheid onhandige rol.. Hun eis voor JIT-(Just in Time)- leveringen laat geen speelruimte voor de vervoerder om een uur te wachten op een retourlading. Betrouwbaarheid wint het zo altijd van efficiëntie. De verlader betaalt de transporteur om het probleem op te lossen. De verlader voelt de kosten van de leeg gereden kilometer niet direct, omdat de prijs al is vastgesteld.

Dan zijn er nog onvoldoende logistieke knooppunten (hubs) waar deelladingen efficiënt en snel van de ene truck naar de andere kunnen worden overgezet om de beladingsgraad te optimaliseren.

Alles bijeen moet de conclusie zijn dat de lage beladingsgraad in essentie een marktfalen is. De markt is geoptimaliseerd voor betrouwbaarheid en snelheid ten koste van zo min mogelijk transport en duurzaamheid. Pas wanneer de kosten voor het leeg en vervuilend rijden veel hoger worden dan de kosten voor het investeren in datadeling en efficiëntie, zal de noodzaak om te veranderen groter zijn dan de barrières van wantrouwen en service-eisen. De reden waarom de overheid hier niet met één simpele, dwingende regel ingrijpt, ligt in een combinatie van internationaal recht, economische complexiteit, en de angst voor onbedoelde, negatieve gevolgen voor de concurrentiepositie. Kortom; de oorzaken die we al een aantal malen hebben gezien.

Hoe gaat de overheid met dit marktfalen om ?

We beginnen met een principiële punt. De overheid durft niet in te grijpen in de Service Level Agreements (SLA's) tussen verlader en vervoerder. De economische schade van een vertraging (bijvoorbeeld een fabriek die stilvalt door een Just-in-Time levering die vastzit omdat de chauffeur wacht op een retourlading) wordt als veel groter geschat dan de kosten van een leeg gereden kilometer. De overheid wil niet verantwoordelijk zijn voor verstoringen in de mondiale ketens. De overheid kiest niet voor het verbieden van het falen (via regelgeving), omdat het laatste gezien wordt als een te grote bedreiging voor de internationale concurrentiepositie en de betrouwbaarheid van de logistiek.

Het beleid kiest daarom voor indirecte sturing in plaats van directe dwang, door de economische prikkels te veranderen. Door de prijs per gereden kilometer te verhogen, wordt de leeg gereden kilometer duurder. Dit dwingt de transporteur om zelf, uit financieel eigenbelang, harder te zoeken naar retourladingen en efficiëntere routes.

De overheid richt zich ook op het wegnemen van de databarrière (angst voor het delen van data). Dit gebeurt door wat investeringen en stimulering van digitale platforms en standaarden in de logistieke sector. Het idee is om een betrouwbaar, neutraal systeem te creëren waarin vraag en aanbod van lading in heel Europa (en op de retourrit) automatisch en efficiënt kunnen matchen.

In feite werkt het hele systeem niet in de richting van samenwerking, duurzaamheid of de toekomst.

Transporteurs werken met krappe marges en korte-termijncontracten. Investeren in samenwerking of beladingsoptimalisatie levert pas later iets op — en die tijd is er vaak niet. En beladingsoptimalisatie werkt alleen ketenbreed — maar de meeste actoren hebben slechts zicht op hun eigen schakel.

Wat globaal efficiënt zou zijn, kan lokaal verlies opleveren. Tot slot voelt niemand zich verantwoordelijk voor de werking van het beladingssysteem. De verlader wil lage prijs, de transporteur wil continuïteit, de overheid wil minder congestie — maar niemand stuurt het systeem.

De lage beladingsgraad is dus geen technisch falen, maar een systeemreflex. Zolang transport te goedkoop is en samenwerking te risicovol voelt, blijven vrachtwagens veel lucht vervoeren — efficiënt in de spreadsheet, maar leeg in de werkelijkheid. Zolang het vervuilende, inefficiënte gedrag (zoals leeg rijden op diesel) de goedkoopste optie blijft voor de vervoerder, zal de markt dit gedrag prefereren. Het systeem wordt in stand gehouden door het beleid dat uit angst voor de concurrentiepositie (zoals besproken) incrementeel (stap voor stap) opereert, in plaats van disruptief (ontwrichtend). Lange tijd vertrouwde de overheid op vrijwillige convenanten en MVO-initiatieven. De sector sprak over duurzaamheid (de intenties), maar de markt maakte de winstgevende, niet-duurzame keuzes (de praktijk).

Het overboord gooien daarvan vereist een radicale herschikking van investeringen (elektrische vloot) en processen (datadeling). *De overheid weet dat het directe dwingen tot deze verandering een faillissementsgolf zou veroorzaken in de marginerijke, maar kapitaalarme, transportsector.*

Fundamentele verandering kan alleen op Europees niveau slagen om Cargo Leakage te voorkomen. De onderhandelingen over gezamenlijke standaarden voor een vrachtwagenheffing en de CSDDD zijn echter traag, waardoor nationale regeringen vaak moeten wachten om de concurrentie positie niet te schaden. Het gaat dus om de politieke strijd tussen de noodzaak van snelle, radicale duurzaamheid en de angst voor economische schokken en uitwijking van de handel.

De formele reden: “de markt regelt het beter” De officiële lijn, al decennialang, is dat logistieke efficiëntie een private aangelegenheid is. De overheid zorgt voor infrastructuur, veiligheid en basisregels; de markt zorgt voor optimalisatie. Dat klinkt rationeel, maar het miskent dat de markt

alleen binnen haar eigen prikkelstructuur optimaliseert — en die prikkels zijn nu eenmaal gericht op kostenminimalisatie per bedrijf, niet op maatschappelijke efficiëntie.

Er is nog iets praktisch. Beladingsgraad valt precies tussen beleidsdomeinen in: Economische Zaken kijkt naar concurrentiekracht, Infrastructuur naar doorstroming, Klimaat naar CO₂, Financiën naar inkomsten uit accijns. Dus blijft het bij losse pilots, Green Deals, en vrijwillige sectorafspraken — allemaal sympathiek, maar vrijblijvend.

En dan is er nog de effectieve transportlobby. De transport- en logistieksector is economisch machtig en politiek behendig. Ze vertegenwoordigt: honderdduizenden banen, een groot deel van de export, en de logistieke “mainport”-identiteit van Nederland.

Hoe kijken transporteconomen naar de beladingsgraad?

De consensus onder de meest progressieve transporteconomen en beleidsdenkers richt zich op het gelijktijdig aanpakken van de drie grootste barrières (kostenexternalisatie, inefficiëntie en cargo leakage).

Het huidige beleid is te traag.. Voer de kilometerheffing snel in, maar zorg ervoor dat deze extreem hoog is voor dieselvrachtwagens en nul voor zero-emissie trucks Dit creëert een financieel gat dat zo groot is dat de transitie van diesel naar elektrisch of waterstof de enige economisch overlevingsstrategie wordt. De heffing moet in beginsel de volledige milieu- en klimaatkosten dekken, niet slechts een deel. En in plaats van het terugsluizen van de opbrengst naar de vervuilende sector, moeten de middelen worden gebruikt voor gericht, disruptief beleid, zoals: investeringen in Laadinfrastructuur langs Europese corridors., snelle vergroening van de havens en de knooppunten.

Nederland moet politiek zwaar inzetten op een snelle en gezamenlijke EU-aanpak van de heffingen en regels. Dit is essentieel; als de regels overal in de EU gelden, verdwijnt het concurrentienadeel ten opzichte van Antwerpen en Hamburg. Het beleid moet de laagst renderende, vervuilende wederuitvoer (de "dozen schuiven" logistiek) actief ontmoedigen door hogere grondprijzen en strengere vergunningseisen. Tegelijkertijd moet het beleid de hoogwaardige, gespecialiseerde en schone logistiek (bijvoorbeeld farma, high-tech) actief aantrekken en subsidiëren. Dergelijk beleid gaat natuurlijk verder dan logistiek en gaat ook over de structuur van de waardeketens.

En promoot de Nederlandse/Europese logistiek als de enige 100% compliant, ethische en schone logistieke corridor ter wereld. Dit creëert een 'Green Premium' die de hogere kosten voor de internationale klanten rechtvaardigt. *Deze aanpak vereist dat de politiek de angst voor de korte*

termijn schok overstijgt en het geloof heeft dat de markt zich razendsnel kan aanpassen wanneer de financiële noodzaak (hoge beprijzing) en de technische middelen (verplichte datadeling) tegelijkertijd aanwezig zijn.

Wie zouden de verliezers zijn van een strategie richting hogere beladingsgraad? En hoeveel duurder zou dit het goederenvervoer over de weg maken?

De verliezers zijn de partijen die nu profiteren van de snelheid, flexibiliteit en lage coördinatiekosten van het huidige inefficiënte systeem.

Verder verliezen de verladers (Klanten). Die verliezen de absolute zekerheid en flexibiliteit van Just-in-Time (JIT) levering zonder vertraging. Grote retailers en industriële bedrijven die hun transport boeken, zijn gewend dat de vervoerder direct komt en gaat. Een hogere beladingsgraad betekent dat de transporteur mogelijk moet wachten op deelladingen of een optimale retourlading. Dit kan leiden tot kleine vertragingen of een grotere planningscomplexiteit, waardoor de betrouwbaarheid (hun hoogste prioriteit) onder druk komt te staan.

Ook verliezen de expediteurs die leven van ondoorzichtigheid. Die verliezen de winstmarge op marktinefficiëntie. Veel expediteurs verdienen geld door het prijzen van vracht en het onderling uitwisselen van opdrachten in een ondoorzichtige markt. De introductie van verplichte, neutrale data-uitwisseling voor lading (zoals besproken in de vorige reactie) zou de markt transparant maken. Dit maakt de matching tussen lading en truck veel efficiënter, waardoor de bemiddelende rol van veel expediteurs wordt ondermijnd.

De prijs per rit zal stijgen maar de kostenstijging puur veroorzaakt door de hogere beladingsgraad (de efficiëntie) is waarschijnlijk van tijdelijke aard, omdat de besparing op lege kilometers de hogere planningskosten zal overtreffen. De winst is dat uiteindelijk een veel duurzamere dienst wordt gekocht tegen een prijs die de maatschappelijke kosten dekt.