

Opvolging overleg ESO-Watertruck+ d.d. 21.06.2017

Met wat volgt, willen we graag een antwoord bieden op de gestelde vragen :

1. In welke mate is verankerd dat nieuwe trafieken moeten gegenereerd worden ?
2. Voor welke periode moet het gaan over nieuwe trafieken ? Voor de duur van het project of langer ?
3. In welke mate zal de markt verstoord worden na afloop van de projecttijd en van de bestendigingsperiode ?

1. Nieuwe trafieken

Dit is effectief verankerd in de “Ontwerp en bouw om te gebruiken - overeenkomst” die afgesloten werd tussen de respectievelijke individuele operatoren en Watertruck+ bvba.

In het artikel van deze overeenkomst dat de verplichtingen van de operator regelt, is voorzien dat het om een resultaatsverbintenis gaat waarbij de operator garandeert dat 100% van de goederenstromen die hij zal transporteren, in overeenstemming met het jaarlijks te vervoeren tonnage van en naar gespecificeerde bestemmingen, de modal shift maken naar de waterwegen en aldus exclusief worden gerealiseerd via nieuwe trafieken.

De overeenkomst voorziet verder controle- en rapporteringsbepalingen en sancties.

Eens de “real life trials” door de respectievelijke private operatoren opgestart worden (vanaf 2018), zal geval per geval aangetoond kunnen worden over welke specifieke stromen het gaat en dat het daadwerkelijk nieuwe stromen en/of modal shift betreft.

2. Periode

Dit wordt eveneens geregeld in de “Ontwerp en bouw om te gebruiken - overeenkomst” die afgesloten werd tussen de respectievelijke individuele operatoren en Watertruck+ bvba.

Ten eerste is er de periode van de overeenkomst, die aanvangt bij ondertekening en eindigt op 31.12.2019. Tot dan blijft Watertruck+ eigenaar van de vaartuigen. Na het verlopen van die periode kan de operator gebruik maken van een call-optie om zijn order aan te kopen en er verder gebruik van te maken. Dit gebruik is echter onderworpen aan de verplichting om gedurende een termijn van tenminste 5 jaar het voorwerp van het order te blijven gebruiken voor binnenvaart in overeenstemming met de doelstellingen van Watertruck+. De vaartuigen zullen dus ten vroegste vanaf 01.01.2025 in de vrije markt kunnen komen.

Indien niet aan deze voorwaarden voldaan zou worden, voorziet de overeenkomst in sancties, onder meer het geheel of gedeeltelijk terugvorderen van de subsidies die toegewezen werden aan het order.

3. Marktverstoring

In de eerste plaats willen we duidelijk maken dat als de volgende projectfase, het Masterplan, uitgerold wordt, dit zal moeten gebeuren door “de markt” zelf, zonder enige vorm van subsidie.

Verder kunnen wij toelichten wat volgt.

Het project Watertruck+ bestaat uit verschillende fasen.

De eerste fase bestond uit een uitgebreide marktbevraging waarbij het concrete potentieel in kaart gebracht werd en geïnteresseerde private marktpartijen benaderd en gecontracteerd werden.

Tijdens de tweede fase, de pilootfase, wordt de technische en economische haalbaarheid van het concept aan de hand van proefvaarten met een beperkte vloot uitgetest door middel van “real life trials” die zullen plaatsvinden in de periode 2018-2019. De bevindingen hiervan worden meegenomen in de uitwerking van het Masterplan, de derde fase van het project. Zoals hoger vermeld zal een eventuele verdere uitrol van het project, na de pilootfase, niet gesubsidieerd zijn. De Europese subsidie tijdens de pilootfase van het project werd onder meer verantwoord en toegekend om innovatie in het segment van de kleine binnenvaart te faciliteren, o.a. op het vlak van concept van bedrijfsvoering, combinatie van schepen, design, standaardisatie en vergroening.

Het doel van het Masterplan is om de diverse regio's in Europa, ondernemers en investeerders te helpen bij hun beslissing om deel te nemen aan Watertruck+ en om het concept op Europees niveau uit te rollen. Door de verdere ontwikkeling van dit innovatief en duurzaam concept zal de interconnectiviteit en interoperabiliteit met andere relevante middelen en manieren van (water)transport aanzienlijk verhogen.

De geplande acties in deze activiteit zijn:

- Ontwikkeling van instrumenten voor opschaling (een waarde propositie en een financiële toolbox); de toolbox zal bestaan uit strategieën voor de financiering, op basis van de ervaringen van de bouwkosten en de operationele kosten.
- De waarde propositie en de financiële toolbox zijn het prospectus en de portfolio van Watertruck +. Het document bevat alle relevante informatie voor potentiële investeerders in Watertruck+. Bijvoorbeeld, het omvat financiële consequenties en beleggingsmogelijkheden, performances van Watertruck+ (logistiek, milieu, en commercieel), business cases van Watertruck+ en kansen in de markt.

- Regionale marktanalyses en de ontwikkeling van business cases, evenals een (socio-economische) kosten-batenanalyse (KBA) zal worden uitgevoerd. Bovendien, zullen er marktanalyses uitgevoerd worden om zo de doelgebieden, verladers en operators te selecteren om nieuwe Watertruck+ activiteiten te starten. Sommige regio's en private partijen hebben al interesse in Watertruck+ getoond. Geïnteresseerde regio's zijn o.a. Brussel (België), Noord-Brabant (Nederland) de haven van Straatsburg (Frankrijk), Noord-Frankrijk en Hamburg (Duitsland).

Uiteindelijk zal het, zoals hierboven vermeld, aan de vrije markt zijn om in de toekomst het concept van Watertruck+ al dan niet op te pikken en verder uit werken.

Willebroek, 21.06.2017