

Conclusies

Achtergrond

Er is voor het PMR reeds een aantal studies verricht met betrekking tot de kosten-batenanalyse van de landaanwinning, waarbij bekeken wordt in welke mate tariefveranderingen invloed kunnen uitoefenen op de rentabiliteit van het project. Om vanuit een marktperspectief inzicht te krijgen in de mogelijkheid van tariefveranderingen, is besloten om deze marktgerichte benchmarkstudie te laten uitvoeren.

Marktwerving

Binnen de havensector zijn meerdere tarieven van toepassing die aangerekend worden tussen de verschillende spelers in de markt. Enerzijds lopen de rederijen de haven aan en betalen daarvoor zeehavengelden aan het havenbedrijf. Tevens dienen de rederijen overslagtarieven te betalen aan de containerbehandelaar voor de overslag van de containers. Anderzijds dienen containerbehandelaars en andere bedrijven die in het havengebied gevestigd zijn de jaarlijkse huur van het terrein te betalen aan het havenbedrijf al dan niet inclusief kadegelden. Er is dus een tweetal tarieven waarop het havenbedrijf invloed kan uitoefenen, namelijk de zeehavengelden en de terreinprijzen al dan niet inclusief kadegelden.

Methodologie

Om de invloed van tariefveranderingen vanuit een marktperspectief te analyseren is de invloed van tariefveranderingen op de huidige en toekomstige concurrentiepositie van Rotterdam geanalyseerd. In twee analyses wordt Rotterdam vergeleken met haar concurrenten in de Hamburg-Le Havre range (HLH-range) waarbij de verhouding kwaliteit tegen kosten centraal staat. Voor de analyse van de zeehavengelden, die aangerekend worden aan de reder, wordt de aantrekkelijkheid van Rotterdam als keuzeaanloophaven bepaald. Gelijkaardig wordt voor de analyse van de terreinprijzen en de kadegelden de aantrekkelijkheid van Rotterdam als vestigingsplaats voor een containerbehandelaar geëvalueerd. Aangezien de landaanwinning in de toekomst zal plaatsvinden wordt in deze studie rekening gehouden met de marktdynamiek op lange termijn en geplande verbeteringsmaatregelen in de concurrerende zeehavens.

Haalbaarheid tariefverandering vanuit de markt

Zeehavengelden

Uit de analyse blijkt dat een verhoging van de zeehavengelden in de toekomst niet mogelijk is zonder aanzienlijk verlies van ladingpakketten aan concurrenten.

In de huidige situatie staat de positie van Rotterdam als aanloophaven reeds sterk onder druk vanuit de kostendimensie, aangezien veel havens lagere totale ketenkosten kunnen aanbieden. Alhoewel de kwaliteit van de Rotterdamse haven als aanloophaven door de markt momenteel nog als beste wordt gezien, zal Rotterdam in de toekomst rekening moeten houden met een sterke toename van de concurrentiedruk tussen de havens in de HLH-range voor het aantrekken van grote ladingpakketten. Zo zal door de landaanwinning de positie van Rotterdam op de kwaliteitsdimensie sterk verbeteren, maar dient Rotterdam rekening te houden met de komst van een aantal nieuwe spelers in de markt zoals Wilhelmshaven en Vlissingen. Daarnaast zal Rotterdam haar positie moeten verdedigen ten opzichte van de

bestaande havens (met name Antwerpen en Felixstowe) die de kwaliteit van hun containerhaven aanzienlijk zullen verbeteren.

De toekomstige positie van Rotterdam als aanloophaven staat dus met name vanuit de kostendimensie onder druk, waar Rotterdam een iets hogere kwaliteit tegenover stelt. Aangezien deze kwalitatieve voordelen van Rotterdam ten opzichte van haar directe concurrent Antwerpen met name nautische kenmerken betreffen, vormt het belang dat de markt aan deze kenmerken in de toekomst hecht de basis voor een mogelijke tariefverandering.

Het toenemend belang van de kostendimensie in het aanloop-keuzeprocess van de rederij als gevolg van de concurrentiedruk, het toenemend belang van het hinterland voor de rederijen als gevolg van ketenintegratie, en het beperkte effect van schaalvergroting van containerschepen in de toekomst betekenen dat de nautische voordelen die Rotterdam kan aanbieden ten opzichte van haar concurrenten maar een beperkte meerwaarde hebben in de toekomstige markt. Hogere zeehavengelden zullen in deze situatie daarom resulteren in het verlies van grote ladingpakketten aan concurrenten die sterk scoren op die factoren die wel relevant worden geacht door de markt.

Terreinprijzen en kadegelden

Bij de terreinprijzen dient een onderscheid te worden gemaakt tussen natte terreinen geschikt voor de overslag van containers en droge terreinen geschikt voor gerelateerde logistieke activiteiten.

Droge terreinen

Bij de droge terreinen bestaat er in de toekomst een tweevoudige prijsdruk. Deze prijsdruk wordt veroorzaakt door een betere concurrentiepositie van andere havens op kosten en kwaliteit én de verschuiving van investeerders naar goedkopere inlandlocaties. Hierdoor bestaat er geen opwaarts prijspotentieel vanuit de markt voor grondprijzen van droge terreinen.

Natte terreinen

Bij de natte terreinen blijkt dat er op basis van de concurrentiepositie ten opzichte van de andere havens in Rotterdam een beperkt opwaarts prijspotentieel is.

De huidige positie van Rotterdam staat sterk onder druk, aangezien andere havens beter scoren op de kwalitatieve- (Antwerpen) én kostendimensie (Vlissingen). Als gevolg van de landaanwinning zal de positie van Rotterdam als investeringslocatie vanuit de kwaliteitsdimensie sterk toenemen en de beste in de HLH-range worden, maar zal zij vanuit de kostendimensie nog onder druk staan. Door het positieve kwaliteitsverschil met andere havens zou Rotterdam door de landaanwinning theoretisch haar terreinprijzen kunnen verhogen totdat Rotterdam zich op de kostendimensie gelijk positioneert als directe concurrent op de kwalitatieve én kostendimensie Antwerpen. Voor de natte terreinen wordt dit opwaarts prijspotentieel gekwantificeerd tot maximum drie gulden per vierkante meter.

Deze tariefverhoging wordt echter niet ondersteund vanuit de vraagzijde, aangezien de containerbehandelaar een verhoging van de terreinprijs niet kan doorrekenen aan haar klanten. Aangezien de inkomstenstroom van de terminal reeds onder een toenemende druk staat als

gevolg van een reeks van externe marktontwikkelingen, zoals de groeiende macht van de rederijen en de toenemende onzekerheid omtrent de aangetrokken volumes, wordt door de containerbehandelaar steeds meer aandacht gegeven aan de verbetering van de productiviteit, waarbij de kosten per container naar beneden moeten. Tevens zal het aantal alternatieve havenlocaties in de markt voor de investeerder toenemen naarmate nieuwe havens hun kwaliteit verbeteren en nieuwe capaciteit ontwikkelen.

Concluderend staat de kwalitatieve meerwaarde van het havengebied van Rotterdam als vestigingsplaats in de toekomst onder druk. Deze kwalitatieve meerwaarde vertaalt zich daarom niet noodzakelijk in een economische meerwaarde die aangerekend kan worden door het hanteren van hogere terreinprijzen en kadegelden. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de terreinprijzen en kadegelden van Rotterdam reeds de hoogste in de HLH-range zijn.

Samenvatting

Doel van het onderzoek

In het zoeken naar de oplossing van het ruimteprobleem van de Rotterdamse haven is landaanwinning, naast mogelijkheden voor intensiveren van het bestaand Rotterdams gebied, één van de mogelijkheden.

Er is voor het PMR reeds een aantal studies verricht met betrekking tot de kosten-batenanalyse van de landaanwinning. Daarnaast wordt er aanvullend onderzoek verricht naar de mogelijkheden om tot een meer kostendekkende exploitatie van de landaanwinning te kunnen komen. Andere tarieven, marktwerking en de relatieve concurrentiepositie van de Rotterdamse haven zijn daarbij belangrijke grootheden. Aangezien deze kosten-batenanalyses een relatief hoog aggregatie- en abstractieniveau kennen, blijven de verschillende deelmarkten onderbelicht.

Om vanuit een andere invalshoek inzicht te krijgen in de elementen die de huidige en toekomstige marktpositie van Rotterdam in met name de deep-sea containersector bepalen, is door het PMR besloten een marktgerichte benchmarkstudie te laten uitvoeren. De benchmarkhavens zijn: Antwerpen, Vlissingen, Le Havre, Wilhelmshaven, Hamburg en Felixstowe (transshipment/ feeder).

De benchmarkstudie geeft inzicht in de marktstructuur van de in de Rotterdamse haven belangrijke deelsectoren (met name de primary deep-sea containermarkt), de marktverhoudingen en de dynamiek daarin. Daarbij geeft het onderzoek inzicht in de consequenties van tariefmutaties op de concurrentieposities van de havens en de marktpartijen. Samenvattend maakt het onderzoek de volgende zaken inzichtelijk:

1. De werking van de containermarkt en de mate waarin (deel) markten op dit moment wel of niet verstoord zijn, en de verwachtingen over de marktwerking op termijn;
2. De kritische factoren welke bepalend zijn voor de toekomstige concurrentiepositie van de Rotterdamse haven, met of zonder landaanwinning;
3. De ruimte welke marktpartij(-en), in binnen- of buitenland, hebben om tarieven naar boven of naar beneden bij te stellen, en op welke termijn indien de landaanwinning in Rotterdam al dan niet zal worden gerealiseerd.

1. Huidige en toekomstige werking van de containermarkt

De werking van de containermarkt voor de benchmarkhavens in de Hamburg-Le Havre range (HLH-range) wordt in deze studie benaderd vanuit de markt, zijnde de vraag en aanbodzijde. De werking van de vraagzijde in de markt bestaat uit de analyse van de keuze van aanloophaven door de rederij en de keuze van de vestigingsplaats voor een deep sea terminal, alsook container gerelateerde distributie activiteiten, namelijk een container freight station en een Europees distributie centrum. In beide keuzeprocessen, aanloophaven én vestigingsplaats, staat de verhouding kwaliteit/ kosten centraal voor respectievelijk de rederij en de investeerder. Het is op basis van deze verhouding dat de concurrentiekrachten van de havens door de rederij en investeerder in kaart worden gebracht. De rederij of investeerder weegt in haar beslissingsproces de kwalitatieve voordelen af tegen de kostenvoordelen.

Dit keuzeprocess begint met de analyse van de aangeboden kwaliteit door de havens. In de eerste plaats zullen locaties moeten voldoen aan kritische kwalitatieve variabelen (zoals beschikbaarheid van land, nautische toegang, achterlandontsluitingen,...). Een actueel voorbeeld hiervan is Zeebrugge, die aan de door de vraagzijde opgelegde kwaliteit van de achterlandverbindingen niet voldoet. De markt kijkt dus niet uitsluitend naar de kwaliteit van het zeebeen (nautisch), maar ook naar het hinterland. Naar de toekomst toe wordt het perspectief hierdoor verder verruimd, waarbij de nadruk wordt gelegd op de totale keten.

De resterende zeehavens die voldoen aan kritische kwalitatieve variabelen, worden vervolgens mede geëvalueerd op hun aantrekkelijkheid in kosten. De kostencomponent die bepalend is voor de keuze van aanloophaven door de rederij, wordt geëvalueerd op basis van een vergelijking van de totale ketenkosten (zeebeen + haven + landbeen) voor een reeks van eindbestemmingen in het concurrentiele achterland. Naast bestemmingen in het hinterland worden ook feederbestemmingen in de analyse meegenomen (zeebeen + haven + zeebeen). De kostencomponent die bepalend is voor de vestiging van een deep sea container terminal of gerelateerde investeringsprojecten wordt geëvalueerd op basis van de verschillen in rentabiliteit die veroorzaakt worden door operationele kostenvoor- en nadelen.

Bij deze benadering dient opgemerkt te worden dat in de praktijk dit keuzeprocess veelal mede wordt beïnvloed door een reeks van interne bedrijfsfactoren (veelal mede van strategische aard). Deze niet-controleerbare factoren kunnen niet meegenomen worden in het onderzoek.

De containermarkt is onderhevig aan een dynamiek in vraag (rederijen en investeerders) en aanbod (havens). De marktdynamiek wordt in het bijzonder bepaald door ontwikkelingen die invloed hebben op de onderlinge concurrentieposities. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen interne- en externe ontwikkelingen. De tijdshorizon van het te vormen toekomstbeeld wordt bepaald vanuit het beschikbaar worden van de landaanwinning (2010-2015). Dit toekomstbeeld vormt de basis van een marktgerichte prijsstrategie.

De interne ontwikkelingen bestaan met name uit toevoeging van capaciteit, verbetering van hinterlandverbindingen en nautische toegang door de benchmarkhavens. De externe ontwikkelingen bestaan voornamelijk uit de volgende trends in de markt die een significante invloed vanuit de vraagzijde uitoefenen op de onderlinge concurrentieposities:

- Voortdurende groei van de vraag en tarieferosie in de containermarkt;

- Machtsconcentratie bij de rederijen en overslagbedrijven;
- Ketenintegratie en schaalvergroting;
- Een toenemende vraag naar een hoog service niveau;
- Verschuiving naar de modaliteiten binnenvaart en spoor;
- Een sterke focus op technologie en innovatie en een toenemende druk vanuit het milieu;
- Sterke groei van intra-Europese containerstromen;
- Invloed van de EU en de convergentie van het fiscaal klimaat;
- Ontwikkeling van een krappe arbeidsmarkt en toenemend belang van productiviteit.

Als gevolg van deze ontwikkelingen blijkt dat de toekomstige positie van Rotterdam, zowel in de keten- als in de vestigingsplaatsanalyse, onder druk komt te staan.

Ketenanalyse

Vanuit de positie van Rotterdam ten opzichte van haar concurrenten ontstaat er een druk op de kwaliteit en ketenkosten van Rotterdam. Ondanks de leidende positie van Rotterdam in ketenkwaliteit, is er een reeks van grote havens die een bijna gelijkwaardige ketenkwaliteit aanbiedt in de markt (Antwerpen, Felixstowe), tegen lagere ketenkosten. Dit zijn de directe concurrenten van Rotterdam, die elk in hun segment (Antwerpen-Hinterland/ Felixstowe-Transshipment) druk uitoefenen op de positie van Rotterdam.

De marginale meerwaarde in ketenkwaliteit van Rotterdam ten opzichte van deze concurrenten wordt veroorzaakt door een beperkt aantal nautische voordelen. De economische waarde van deze nautische voordelen beperkt zich echter tot zeer grote scheepstypes. Zolang deze schepen nog niet in de markt voorkomen (deze studie richt zich op 2010-2015) zijn deze nautische voordelen voor de markt niet doorslaggevend in de evaluatie van Rotterdam ten opzichte van haar concurrenten. De concurrentiedruk neemt verder toe door de opkomst van een aantal kleinere spelers in de HLH-range. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de nieuwe capaciteiten, die door deze nieuwe spelers in de nadere toekomst uitgezet zullen worden, het evenwicht in de markt dreigen te verstoren.

Vanuit de het oogpunt van de rederijen blijkt dat de rederijen het als gevolg van concurrentie en externe ontwikkelingen steeds moeilijker hebben om in een rendabele exploitatie te kunnen voorzien. Hierdoor zullen zij de kostenanalyse meer en meer gaan beklemtonen in hun keuzeproces van aanloophaven. De nadruk op kostenoptimalisatie wordt nog verder bewerkstelligd door het feit dat steeds meer marktpartijen gebruik maken van geavanceerde informatiesystemen die per ladingspakket de route uitzetten overeenkomstig minimalisatie van de kosten (optimalisatie van de winsten).

Vestigingsplaatsanalyse

In de vestigingsplaatsanalyse dient onderscheid te worden gemaakt tussen droge en natte terreinen. Vanuit de positie van Rotterdam ten opzichte van haar concurrenten blijkt dat bij de droge terreinen een grote concurrentiedruk heerst, aangezien de reeds hoge grondprijzen niet worden gecompenseerd door een hogere vestigingsplaatskwaliteit die relevant wordt geacht

door de markt. Voor de natte terreinen staat Rotterdam momenteel vanuit een kwalitatief oogpunt onder druk, maar biedt Rotterdam enige kostenvoordelen ten opzichte van haar concurrenten, onder de voorwaarde dat productiviteit geen differentiërende factor is tussen de benchmark havens. In de toekomst zal de kwalitatieve positie van Rotterdam sterk verbeteren (mede als gevolg van de landaanwinning), maar zal het kostenvoordeel van Rotterdam verminderen, door de verbetering van concurrerende havens.

Vanuit het oogpunt van de investeerder in droge terreinen (investeringen in een CFS en een EDC) blijkt dat investeerders door het gebrek aan ruimte in de zeehavens, de toenemende congestie en de hogere kostenstructuur, hun investeringsstrategie herzien, en op zoek gaan naar inland locaties. De opkomst van deze inland locaties reduceert de concurrentiekracht van Rotterdam die een niet-concurrentiële tariefstructuur heeft in vergelijking tot deze concurrenten. Voor de natte terreinen blijkt uit de analyse dat de winstmarge voor een deep sea container terminal reeds zeer klein is, en dat de rentabiliteit meer en meer onder druk staat. Aangezien steeds een positieve rentabiliteit dient nagestreefd te worden, zal de investeerder in haar vestigingsplaatskeuze steeds meer belang hechten aan de geboden kostenvoordelen. Bovendien maken de toenemende schommelingen in de markt (ladingspakketten) de rentabiliteit van het project uiterst gevoelig voor de hoogte van de vaste kosten (waaronder grondprijzen). Hieruit blijkt dat ondanks het feit dat een locatie belangrijke kwalitatieve voordelen heeft de locatie eerst steeds rentabiliteit zal moeten waarborgen.

Uit de analyse blijkt dat de markt enigszins wordt verstoord door de dalende rentabiliteit van de rederijen en investeerders waardoor voordelen in kwaliteit in mindere mate een rol gaan spelen voor het aantrekken van ladingspakketten en voor investeringen in container terminals. Dit betekent dat de kwalitatieve sterktes van Rotterdam in de toekomst zullen worden afgezwakt door de markt.

2. Kritische factoren voor toekomstige concurrentiepositie Rotterdam

Kritische factoren hebben een grote invloed op de concurrentiepositie van Rotterdam en bepalen in sterke mate hoe Rotterdam zich differentieert ten opzichte van haar concurrenten. Uit het onderzoek komt naar voren dat een beperkt aantal kritische factoren de toekomstige positie van Rotterdam in sterke mate bepaalt. Hierbij wordt een onderscheidt gemaakt tussen factoren in de kosten- en kwaliteitsdimensie, aangezien deze dimensies een grote rol spelen in het keuzeproces van de rederij en investeerder. Hierbij dient rekening te worden gehouden met de eerdere constatering dat het belang van de kostendimensie in het keuzeproces van de rederij en investeerder toeneemt.

Kosten	Kwaliteit
Arbeidskosten	Beschikbaarheid ruimte en uitbreidingsmogelijkheden
Grondprijzen en kadegelden van een deep sea container terminal	Kwaliteit hinterlandverbindingen
Transportkosten hinterland	Productiviteit

Kosten

De arbeidskosten vormen een operationele driver van de terminal, en worden mede bepaald door de inzetbaarheid/ flexibiliteit van arbeidskrachten. Lokale arbeidswetgeving/ CAO's laten zich in mindere mate kwantificeren en spelen op kwalitatief vlak een differentiërende rol. De uiterst lage rentabiliteit van de deep sea terminal maken dit investeringsproject bijzonder gevoelig voor vaste operationele kosten, die proportioneel gespreid moeten worden over variabele volumes. Met het oog op mogelijk ladingsverlies, moet de vaste kostenbasis zo laag mogelijk gehouden worden. Dit betekent dat grondprijzen en kadegelden een belangrijke differentiërende factor worden tussen de locaties. Aangezien de onderlinge verschillen in totale ketenkosten in hoofdzaak worden bepaald door de transportkosten naar het achterland, vormen deze transportkosten een kritische factor in het keuzeproces van de rederij en daarmee de investeerder.

Kwaliteit

Beschikbaarheid van ruimte en uitbreidingsmogelijkheden is vanzelfsprekend kritisch in het slagen van het project en het aantrekken van ladingspakketten. De sterke kwalitatieve positie van Rotterdam in de toekomst wordt met name door deze factor bepaald. De kwaliteit van de hinterlandverbindingen bepaalt het aantal vrijheidsgraden van de alternatieve modaliteiten en laat mede toe de ketenkosten te optimaliseren. Dit wordt nog eens versterkt door het gewicht van de transportkosten in achterland in de totale ketenkosten. Productiviteit vormt tevens een kritische factor voor een investeerder en een rederij. Het betreft hier productiviteit die belemmerd kan worden door externe factoren zoals de invloed van milieubeperkingen en arbeidsflexibiliteit. Het zijn deze productiviteitsvariabelen die mede de sleutel vormen voor een sterke toekomstige concurrentiepositie in de markt.

3. Haalbaarheid tariefverandering vanuit de markt

Teneinde de tariefverandering vanuit de markt te kunnen bepalen staat in deze analyse steeds de verhouding kwaliteit tegen kosten centraal. Met andere woorden, de verhoging van de ketenkosten of verlaging van de rentabiliteit als gevolg van een hogere prijszetting moet gerechtvaardigd worden door de aangeboden kwaliteit, die relevant wordt geacht door de markt. Daarnaast moet de prijszetting een verdedigbare kostenpositie garanderen ten opzichte van de concurrenten.

Binnen de havensector zijn diverse tarieven van toepassing die aangerekend worden tussen de verschillende spelers in de markt. Enerzijds lopen de rederijen de haven aan en betalen daarvoor zeehavengelden aan het havenbedrijf. Tevens dienen de rederijen overslagtarieven te betalen aan de containerbehandelaar voor de overslag van de containers. Anderzijds dienen containerbehandelaars en andere bedrijven die in het havengebied gevestigd zijn de jaarlijkse huur van het terrein te betalen aan het havenbedrijf, al dan niet inclusief kadegelden. Er is dus een tweetal tarieven waarop het havenbedrijf invloed kan uitoefenen, namelijk de zeehavengelden en de terreinprijzen al dan niet inclusief kadegelden.

Zeehavengelden

De toenemende concurrentiedruk gecombineerd met het marginale nautische voordeel van Rotterdam (alleen voor zeer grote containerschepen) betekent dat een verhoging van de zeehavengelden in Rotterdam resulteert in een ladingverlies aan concurrenten die sterk scoren op die factoren die wel relevant worden geacht door de markt. Zo zullen ladingspakketten van en naar het hinterland mogelijk verloren gaan aan Antwerpen, en zullen transshipmentstromen veelal via Felixstowe of Antwerpen overgeslagen worden. Het zijn deze concurrenten die de prijs vanuit de markt bepalen.

Tevens dient rekening te worden gehouden met de invloed die havengelden uitoefenen op de hoogte van de grondprijzen. Indien de zeehavengelden toenemen verliest Rotterdam belangrijke klanten en inkomsten. Wanneer de volumes afnemen in Rotterdam omwille van verhoogde aanloopkosten zullen bovendien de vaste grondkosten en kadegelden van de lokale terminaloperators gespreid moeten worden over een kleiner aantal containers. Een verhoging van de zeehavengelden betekent dus ook een relatieve verhoging van de grondtarieven en kadegelden. Een verhoging van de zeehavengelden maakt Rotterdam minder aantrekkelijk voor het aantrekken van nieuwe terminals die opereren voor verschillende klanten die een steeds lagere binding vertonen, en op zoek gaan naar de haven die kostenoptimalisatie mogelijk maakt.

Terreinprijzen en kadegelden

Bij de terreinprijzen dient een onderscheid te worden gemaakt tussen natte terreinen geschikt voor de overslag van containers en droge terreinen geschikt voor gerelateerde logistieke activiteiten.

Natte terreinen

Bij de natte terreinen blijkt dat er op basis van de concurrentiepositie ten opzichte van de andere havens in Rotterdam een beperkt opwaarts prijspotentieel is. Op basis van een reeks

van aannames (arbeidskost, productiviteit, fiscaliteit, volumes, etc.) wordt dit opwaarts prijspotentieel gekwantificeerd tot maximum drie gulden per vierkante meter. Deze tariefverhoging wordt echter niet ondersteund door de markt, aangezien de stuwadoors een verhoging van de terreinhuur niet kunnen doorrekenen in hun tarieven, als gevolg van de toenemende druk op de inkomsten van de terminals. Deze wordt in hoofdzaak veroorzaakt door de groeiende macht van de rederijen en de toenemende onzekerheid omtrent de aangetrokken volumes.

Omwille van de druk op de inkomstenstroom veroorzaakt door deze externe marktontwikkelingen, wordt door de containerbehandelaars steeds meer aandacht gegeven aan de verbetering van de productiviteit. De kosten per container moeten dus naar beneden. Tevens zal het aantal alternatieven in de markt voor de investeerder toenemen naarmate nieuwe havens hun kwaliteit verbeteren en nieuwe capaciteit ontwikkelen. De kwalitatieve meerwaarde van Rotterdam in de toekomst staat dus onder druk en staat niet noodzakelijk garant voor een economische meerwaarde die aangerekend kan worden via terreinprijzen.

Droge terreinen

Bij de droge terreinen bestaat er in de toekomst een tweevoudige prijsdruk. Deze prijsdruk wordt veroorzaakt door een betere concurrentiepositie van andere havens op kosten en kwaliteit én de verschuiving van investeerders naar goedkopere inlandlocaties. Hierdoor bestaat er geen opwaarts prijspotentieel vanuit de markt voor grondprijzen van droge terreinen. De huidige hoge grondprijzen voor droge terreinen beantwoorden niet aan de marktsituatie, met uitzondering van die investeringen die in mindere mate mobiel zijn en in sterke mate gebonden zijn aan de haven van Rotterdam.

Conclusies

De toekomstige positie van Rotterdam kent een tweevoudige druk, namelijk vanuit de concurrentiepositie ten opzichte van andere havens én vanuit de marktpartijen (rederijen en investeerders). Het opwaarts prijspotentieel neemt af in de toekomst. Op basis van de analyse kan gesteld worden dat de zeehavengelden niet in aanmerking komen voor een mogelijke tariefbijstelling. Voor de terreinprijzen en kadegelden voor de investering van een nieuwe deep sea containerterminal blijkt dat er op basis van de concurrentiepositie ten opzichte van de andere havens in Rotterdam een beperkt opwaarts prijspotentieel is. Op basis van een reeks van aannames (arbeidskosten, productiviteit, fiscaliteit, volumes, etc.) wordt dit opwaarts prijspotentieel gekwantificeerd tot maximum drie gulden per vierkante meter. Dit opwaarts prijspotentieel wordt echter niet ondersteund vanuit het oogpunt van de investeerder die af te rekenen heeft met een dalende rentabiliteit. Er is dus maar een zeer beperkt potentieel voor een opwaartse bijstelling van de grondprijzen en kadegelden, wat tevens gepaard gaat met een groot risico.