

HET FINANCIËLE DAGBLAD

HOOFDREDACTEUR
Ulko Jonker

REDACTIE OPTIEK

Hans Kamerbeek, Hans Schlaghecke, Henk Snyders, Rijk Timmer

Opinieartikelen (max. 600 woorden) en brieven (max. 200 woorden) sturen naar Optiek, pb 216, 1000 AE Amsterdam, tel. 020-5928 863/729/763/696, fax 020-5928700, optiek@fd.nl. Auteurs geven toestemming hun artikel ook te publiceren in elektronische media van het FD.

Eindelijk concurrentie

Rotterdam geen 'Chinese' haven meer

JARENLANG MAAKTE ECT IN DE Rotterdamse haven de dienst uit als het om de overslag van containers ging. Dat gebeurde met instemming van Willem Scholten, de directeur van het Rotterdamse Havenbedrijf. De man die het veld moest ruimen wegens het onbevoegd geven van tientallen miljoenen aan bankgaranties, maakte van Rotterdam een 'Chinese' haven. Niet het Havenbedrijf had het in de stukgoed voor het zeggen, maar Hutchison Whampoa uit Hongkong, de eigenaar van ECT. Alš ECT slecht presteerde, dan deed Rotterdam het ook slecht.

Dankzij de Europese mededingingsautoriteit kon de Deense containerrederij Maersk zich al ontworstelen aan het monopolie van ECT, maar met de komst van DP World, het stuwadoorsbedrijf uit Dubai, op de nog aan te leggen Tweede Maasvlakte ontstaat er eindelijk echte concurrentie binnen de Rotterdamse haven. Die haven is overigens groot genoeg voor nog een wereldspeler.

DP World zal net als ECT, behalve de vaste klanten, ook andere rederijen willen bedienen. Dat betekent dat beide met een betere serviceverlening klanten proberen te paaien. Betere dienstverlening heeft op termijn tot gevolg dat de haven als geheel een betere reputatie krijgt. Dat is niet verkeerd nu Rotterdam ook de komende jaren hard moet blijven knokken om zijn marktaandeel in Noordwest-Europa te behouden.

Maar de komst van DP World betekent vooral dat de macht in de haven weer bij het Havenbedrijf komt te liggen. De directeur van het verzelfstandigde Havenbedrijf, Hans Smits, was bij zijn groeistrategie helemaal afhankelijk van ECT en liet zijn frustratie daarover ook publiekelijk merken. Door DP World en APMT van Maersk op de Tweede Maasvlakte grote, nieuwe terminals te gunnen, kan Smits laten zien dat hij de Rotterdamse haven een stap verder kan brengen dan zijn voorganger Scholten.

Het gaat dan niet alleen om groei. De prognoses voor de mondiale containersector zijn stevig en langjarig. Het Havenbedrijf zal zich de komende jaren moeten onderscheiden door duurzaamheid. De Rotterdamse haven ligt in een dichtbevolkt gebied dat vooral kwetsbaar is op het punt van de luchtkwaliteit.

Met marktpartijen die zich op de Tweede Maasvlakte willen vestigen, zijn afspraken gemaakt over milieuvriendelijke vormen van transport: per spoor en binnenvaart. Die zijn — terecht — niet vrijblijvend en kunnen in extremis zelfs leiden tot ontbinding van de contracten. Dat kan alleen afgedwongen worden met een krachtig geleid Havenbedrijf.

Energiebedrijven onderschatten de snelle opmars van zonnecellen

De belofte van zonnecellen is dat iedereen zijn eigen goedkope energie zal opwekken.

» Auke Hoekstra

De energiesector ontkent de potentie van zonnecellen zoals de telecomsector in de jaren negentig de mogelijkheden van internet negeerde.

Iedereen die de opkomst van internet in Nederland van nabij meemaakte, moet een déjà-vugevoel gekregen hebben toen Shell onlangs besloot zijn investeringen in zonne-energie te verlagen. Ook in de telecom duurde het immers vele jaren voordat de grote spelers internet serieus namen.

De belofte van internet was dat iedereen goedkoop informatie kon uitwisselen. De belofte van zonnecellen is dat

Groei in zonnecellen per jaar 40 procent

iedereen goedkoop zijn eigen stroom kan opwekken, en dat we met minder dan 1 procent van het aardoppervlak op een schone en goedkope manier in onze energiebehoeften kunnen voorzien.

Het gebruik van zonnecellen zou met een factor 3000 moeten groeien voor we er al onze energie uit halen. Daarvoor moet de groei van de afgelopen tien jaar doorzetten tot in 2032. Voor iemand die de groei van internet heeft meegemaakt is dat niet onvoorstelbaar: internet is in de helft van die tijd met een factor 3000 gegroeid.

Hoewel Shell en ook officiële plannemakers als de IEA volhouden dat de impact van zonnecellen voorlopig heel beperkt zal zijn, geeft de markt een ander beeld. De investeringen in zonnecellen groeien volgens beleggingsadviseur Clean Edge van 16 miljard dollar in 2006 naar 69 miljard in 2016; dat is sneller dan de pc-markt in zijn hoogtijdagen. Het gezaghebbende Photon Consulting voorspelt dat de jaarlijkse groei van

40 procent (al vanaf 1997) tot zeker 2010 zal doorzetten. Dat betekent wéér een vervijfvoudiging in vijf jaar. De winsten, die nu al boven de 30 procent zweven, zullen verder oplopen. Ook grote investeerders als Merrill Lynch, Morgan Stanley en Goldman Sachs nemen ondertussen belangen in zonnecelfabrikanten.

Subsidieprogramma's van de Duitse en Japanse overheid wakkeren de snelle groei aan. Duitsland heeft er met zijn initiatief om zonnepanelen op daken te stimuleren voor gezorgd dat Duitse fabrikanten wereldwijd toonaangevend zijn. Bedrijven als Q-cells, SolarWorld en Schott Solar haalden miljarden aan investeringen binnen en schiepen meer dan 20.000 banen.

Met deze gigantische investeringen worden er steeds efficiëntere productie-technieken voor zonnepanelen ontwikkeld. Zo blijkt dat sinds 1975 iedere verdubbeling van de productie leidt tot

een kostenreductie van 20 procent.

Binnen niet al te lange tijd wordt het voor veel consumenten goedkoper om zonnepanelen te plaatsen dan om elektriciteit van het centrale net af te nemen. Het moment dat zonnecellen zonder

Stroom uit zonnecellen snel goedkoper dan net

subsidie kunnen concurreren met fossiele energie is heel dichtbij. Photon Consulting constateerde in zijn recente publicatie 'The True Cost of Solar' dat de kostprijs in 2010 in de meeste Oeso-landen onder de 11 eurocent per kilowattuur zal komen en in zeer zonnige gebieden zelfs onder de 7,5 eurocent.

Ter vergelijking: in Nederland betalen u en ik gemiddeld 20 eurocent. Zetten de historische groei en de prijsdaling door, dan komt in 2032 in theorie al onze energie uit zonnecellen tegen een prijs van 1 eurocent per kilowattuur. Dat is misschien te optimistisch, maar de mythe dat zonnecellen 'voorlopig te duur' zijn, heeft zijn langste tijd gehad.

Met de opkomst van het internet als referentiekader zijn er voor overheden, investeerders en producenten twee lessen te leren. Ten eerste moeten we de toekomst voorspellen in plaats van ontkennen. De huidige modellen voldoen absoluut niet. Ten tweede moeten opkomende spelers betrokken worden bij de hervorming van de energiesector. Het is naïef om te denken dat bedrijven die groot zijn geworden met de winning en distributie van fossiele brandstoffen de snelste weg naar verandering vinden.

Auke Hoekstra is eigenaar van het ict-adviesbureau Living Structures.



ILLUSTRATIE: MEINBERT GOZEWIJN VAN SOEST

Klagen van adviseurs niet terecht

» Max Boodie

Professionele inkoop is een vak en een miljardenbusiness. In een globaliserende wereld waarin organisaties steeds meer outsourcen en zich beperken tot steeds scherper geformuleerde kerncompetenties is inkoop bepalend voor duurzaam succes. Ook de rijksoverheid leert dit, met vallen en opstaan. Alleen al aan consultants geeft de Staat jaarlijks een half miljard uit om te leren in efficiency en effectiviteit. Dat die investering zich nu lijkt uit te betalen blijkt uit onverwachte hoek: van klagen-de adviseurs.

Eind mei lieten enkele adviesbureaus, waaronder Twynstra Gudde, weten geen zin meer te hebben in de wat hen betreft tijdverslindende tenders van de overheid, waarbij het alleen maar draait om prijs. Wie zal daar een traan om laten? Als het goed is de overheid niet, want die heeft jarenlang les gehad van deze en andere adviesbureaus hoe in te kopen. En dat gaat de overheid duidelijk steeds beter af; de prijs zakt en de belangstelling om in te schrijven stijgt. De concurrentie treurt niet, want als gerespecteerde concurrenten in hun eigen efficiency-zwaard vallen, is dat mooi nieuws voor de overblijvers. De belastingbetaler rouwt ook niet, want als die dit gekraak al kan volgen, is die blij dat de overheid eindelijk werk lijkt te maken van professionele inkoop.

Laat er geen misverstand over bestaan dat inkoop veel meer is dan de laagste prijs binnenhalen. Professionele inkoopers streven naar het economisch meest voordelige aanbod; de laagste total cost of ownership. Als er evengoed toch hard op de prijs wordt gedrukt kan het betekenen dat de selecterende partij geen wezenlijk kwaliteitsverschil ziet tussen de leveranciers. Door te klagen over prijsconcurrentie suggereren bureaus als Twynstra Gudde dat er geen merkbare kwaliteitsverschillen meer zijn in hun markt.

De klacht van bureaus die bekendstaan als hofleverancier van hoogwaardig en duurbetaald advies aan de overheid klinkt als een wanhoopskreet. Professionele inkoop maakt dat het langetermijnbelang van de organisatie waarvoor de inkoop wordt gedaan zwaar gaat wegen. Dit betekent dat procedures zorgvuldiger, maar ook langduriger worden en voor meerdere partijen kunnen gelden. De tijd is voorbij dat je even bij een kopje koffie een zwaar adviestraject kunt regelen. Twynstra Gudde zegt zich