

# En plots piekte de handel in lucht

De Tijd - 19 Jun. 2020

*Opmerkelijk fenomeen in de haven van Antwerpen vorige maand: een ongezien aantal lege containers werd op en van schepen geladen. Handel in lucht, zeg maar.*

Het is een van de bijwerkingen van de coronacrisis, die de containertrafiek midscheeps heeft geraakt. Een blik op de barometer van de wereldhandel.

Geen betere graadmeter voor de impact van corona op de wereldhandel dan de containervaart. Sinds decennia vormen containers de ruggengraat van de internationale trafiek in zowat alle producten uit ons dagelijks leven ( zie inzet ). De stoel waarop u zit, de smartphone in uw zak, de schoenen aan uw voeten, de banaan bij het ontbijt: de kans is groot dat die op een of ander moment via een container tot bij u zijn geraakt. 85 procent van de wereldhandel verloopt via de zee en daarvan vertegenwoordigen containers 60 procent van de waarde. Die cruciale draaischijf is de voorbije maanden in het oog van storm gekomen. En dat leidt tot druk gemanoevrereer - noem het 'capaciteitsmanagement' - op zee: schepen blijven aan de ketting, routes worden omgeleid langs Afrika en er wordt noodgedwongen geschoven met lege containers.

Trafiek krijgt stevige tik

Out of the box

De boutade gaat dat containers meer betekend hebben voor de wereldhandel dan alle handelsakkoorden samen. In elk geval hebben ze de voorbije decennia een enorme motor gezet op de globalisering. De gestandaardiseerde metalen kist werd in 1955 voor het eerst geïntroduceerd en veroorzaakte meteen een revolutie in de logistiek: schepen konden plots veel meer goederen vervoeren, het laden en lossen kon veel sneller en veel goedkoper. De kosten om een ton te lossen daalden met een factor 40. Sinds de jaren 60 is de containertrafiek bijna onafgebroken gegroeid. Naarmate China uitgroeide tot de fabriek van de wereld, werd de oost-westroute de belangrijkste slagader van de wereldeconomie. Containers vervoeren halfafgewerkte en afgewerkte producten, zoals elektronica, schoenen, kleding, sportartikelen, meubels, huisraad, medicijnen of chemische producten, speelgoed, machines of luxewagens.

'In de financiële crisis was er geld tekort, dat was het probleem. Corona, dat is een existentiële crisis', vat Rob Harrison, CEO van de terminaluitbater DP World Antwerp, het samen. Het uitvallen van zowel aanbod als vraag leidde de voorbije maanden tot de grootste volumedip ooit. Een eerste klap kwam er begin dit jaar in China, waar door een strenge lockdown fabrieken en havens stilgelegd werden. Daardoor konden goederen niet overgeladen worden en stapelden de containers zich op. Een tweede klap kwam er vervolgens in Europa en de Verenigde Staten, waar het virus ook tot beperkingen leidde. In sommige havens konden schepen geen containers meer lossen omdat de magazijnen overvol zaten en goederen niet meer opgepikt werden. Door de lockdownmaatregelen sloten bedrijven en winkels, wat voor veel producten de vraag deels zo niet volledig deed wegvallen. Een boom in e-commerce compenseerde dat voor een stuk, maar lang niet voldoende om de verliezen goed te maken.

Goedkoopste schip is geen schip

De terugval in de vraag deed de rederijen snel ingrijpen. Het is niet ongebruikelijk dat ze spelen met hun aanbod door af en toe een afvaart te schrappen ('blank sailing'), maar de schaal waarop dat de voorbije weken gebeurde, is ongezien. De reden is duidelijk: kosten besparen. Een afvaart niet laten doorgaan, kost een reder nog altijd geld. Bij een blank sailing blijft nog zo'n 40 procent van de operationele kosten over. Maar door een volgend schip voller te laden - containerschepen werken zoals busdiensten, met vaste routes en vaste tijdstippen - weegt dat niet op tegen de kosten van twee halfvolle schepen. De voorbije jaren is dat optimaal inzetten van capaciteit zo geperfectioneerd dat het een vrij betrouwbare real-time indicator is geworden voor hoe de vraag in de markt evolueert.

TIP

Begin uw dag goed geïnformeerd.

Ontvang nu De Tijd Vandaag.

Elke dag (ma.-za.) via e-mail - Uitschrijven in één klik

40 dagen extra rond Afrika

Schermvullende weergave

Copyright MarineTraffic

500.000 euro

Kostprijs

Door het Suezkanaal varen kost bijna een half miljoen euro.

Niet alleen bleven schepen aan de ketting, in sommige gevallen gooiden reders hun vaste vaarroutes tussen Azië en West-Europa radicaal om. Het aantal schepen dat niet via het Suezkanaal maar helemaal om via Afrika vaart, piekte de voorbije weken op een voor vreedstijden nooit gezien peil. De keuze levert een dubbel voordeel op. Eén: het bespaart kosten. Door het Suezkanaal varen kost een schip bijna een half miljoen. Met de huidige lage brandstofprijzen is het goedkoper om een paar weken extra onderweg te zijn. Twee: door de gebrekkige vraag zitten weinig klanten erop te wachten snel goederen te ontvangen, omdat ze vervolgens nog de opslag in

al overvolle magazijnen moeten betalen. 'Zo absorberen de reders capaciteit en sturen ze het aanbod', zegt Georgios Hatzimanoli, woordvoerder van informatiebedrijf MarineTraffic. Eén groot nadeel: voor het milieu is het allerm minst een goede zaak.

Spookschepen op zee

Carpoolen met schepen

Drie allianties controleren sinds 2017 samen 95 procent van de internationale containertrafiek: de Ocean Alliance, The Alliance en 2M. Via zo'n alliantie bundelen de leden hun vracht, wat resulteert in vollere schepen en dus meer efficiëntie.

De vijf grootste individuele reders zijn:

Maersk

MSC

CMA-CGM

Cosco

Hapag-Lloyd

Een van de belangrijkste opdrachten van de rederijen is de aan- en afvoerstromen zo goed mogelijk op elkaar afstemmen: een container die ergens aankomt, wordt gelost, vervolgens weer gevuld en verder gebracht. Hoe beter die puzzel in elkaar valt, hoe goedkoper, ecologisch en efficiënter. Het gaat om geld en snelheid. Door de coronacrisis is dat evenwicht danig verstoord. Volgeladen containers bleven in Chinese fabrieken of havens staan, waardoor op sommige plaatsen lege containers ontbraken om te vullen. Het verplichtte rederijen tot het economisch ondenkbare: lucht verhandelen. De haven van Antwerpen verhandelde in mei 30 procent meer lege containers, terwijl de trafiek in volle containers met 20 procent daalde.

'Dat een paar lege containers meereizen met een vrachtschip is gebruikelijk', zegt Jacques Vandermeiren, CEO van het Antwerpse Havenbedrijf. 'Maar dit hebben we nog nooit meegemaakt.' Om lege containers naar Azië te brengen werden zelfs 'spookschepen' ingelegd. 'Wat op zich goed nieuws is', zegt Vandermeiren. 'Het betekent dat er opnieuw nood is aan containers om te vullen. In China wordt weer geproduceerd. Maar het veroorzaakt natuurlijk vertraging. En lucht vervoeren blijft economische waanzin.'

50.000 containers op één schip

HMM Algeciras

Ondanks de stevige volumedip zijn de rederijen erin geslaagd de prijzen de voorbije maanden zo goed als stabiel te houden. Een belangrijke meevaller is de spotgoedkope olie, want brandstof is goed voor veruit de meeste kosten voor de scheepvaart. Maar er is meer. De sector heeft duidelijk lessen getrokken uit de zwarte periode na de financiële crisis. Toen brak tussen de rederijen een ware prijsoorlog uit. Ze beconcurrerden elkaar met bodentarieven waarmee amper de brandstof betaald kon worden. Enkele spelers gingen overkop en een mastodont als Hapag-Lloyd kon enkel overeind blijven dankzij steun van de Duitse overheid.

Sindsdien is veel veranderd. Een consolidatie halveerde het aantal spelers op de oost-westroutes tot negen. En die hebben zich sinds 2017 verenigd in drie allianties, die samen 95 procent van de internationale containertrafiek controleren. Via zo'n alliantie bundelen ze hun vracht, wat leidt tot vollere schepen en dus meer efficiëntie. Tegelijk maken de allianties het haalbaar en betaalbaar nog sneller te gaan in de schaalvergroting van schepen. Vorige week meerde in Antwerpen de gloednieuwe HMM Algeciras (zie video) aan, het grootste containerschip tot nu. Capaciteit: 24.000 containers. Dat is de helft meer dan het grootste schip in 2012. En die 24.000 hoeft nog geen bovengrens te zijn. Analisten van McKinsey schatten dat het technisch mogelijk moet zijn tot 50.000 te gaan. En de wiskunde is simpel: hoe groter het schip, hoe lager de kosten per container.

'De sector focust de jongste jaren duidelijk veel meer op discipline en capaciteitsmanagement', zegt Christa Sys, professor maritieme economie van de Universiteit Antwerpen. 'Dat bewijzen de tarieven. Vroeger zag je die schommelen tussen 0 en 2.000 euro voor een container van Azië naar Europa. Nu blijven ze stabiel tussen 750 en 1.000 euro. Zelfs tijdens deze crisis. Al kan je je natuurlijk vragen stellen bij de prijstransparantie.' Dat laatste leidt tot hevige discussies: de OESO-afdeling International Transport Forum heeft al meermaals de almacht van de allianties aangeklaagd.

Einde van de container multiplier?

Is het ecologisch nog wel te verantwoorden dat een paar sneakers in de winkel de helft van de wereld is rondgevaren op een schip zo groot als drie voetbalvelden?

Met het crisismanagement hopen de grote containerspelers op korte termijn de impact van de coronapandemie zo goed mogelijk te incasseren.

Marktleider Maersk gaf deze week in elk geval een eerste positief signaal. Na een waarschuwing begin mei dat de volumes in het tweede kwartaal met 20 à 25 procent zouden dalen, stelden de Denen dat bij tot 15 à 18 procent. Met een operationeel resultaat dat zelfs iets hoger moet liggen dan dat in het eerste kwartaal. Ook voor de komende weken en maanden toonde Maersk zich voorzichtig optimistischer: er zijn tekenen dat er een iets sneller herstel van de markt komt dan verwacht.

Op langere termijn is het uitkijken of corona, zoals sommigen voorspellen, een gamechanger wordt voor de containervaart. Steeds nadrukkelijker worden vragen gesteld bij de verregaande globalisering. Is het niet beter leveranciers dichterbij huis te zoeken en minder kwetsbaar te zijn voor breuken in een internationale bevoorradingsketen? Met op de achtergrond, niet te vergeten, toenemende handelsperikelen? Is het ecologisch nog wel te verantwoorden dat een paar sneakers in de winkel de helft van de wereld

is rondgevaaren op een schip zo groot als drie voetbalvelden? Maar ook politiek: moeten we, zeker voor strategische producten zoals medisch materiaal, niet vermijden al te afhankelijk te zijn van aanvoer uit verre landen? En is het niet wenselijk meer productie naar hier te halen, en zo meer jobs te creëren, nu ze broodnodig zijn en overheden massaal geld pompen in de economie?

10 cent

Transport

Het kost 10 cent kost om een paar sneakers van China naar hier te vervoeren.

Pleitbezorgers van meer 'reshoring' of 'nearshoring', het terughalen van productie, geloven in de kansen die verdere automatisering, robotisering of zelfs 3D-printing bieden. 'Maar we zijn zover nog niet', tempert Sys de verwachtingen. 'Heel simpel: het lijstje van westerse bedrijven dat investeringen aankondigt in China blijft lang.' Zolang de lonen in China maar een kwart van de westerse zijn, en zolang het maar 10 cent kost om sneakers van 100 euro van China naar hier te vervoeren, is amper een kostenvriendelijker alternatief te vinden. 'Hier en daar kunnen wel wat verschuivingen zijn, voor bepaalde producten of om strategisch te diversifiëren', zegt Peter Sand, chieft shipping analist van BIMCO, de grootste redersvereniging ter wereld. 'Maar voor de grote massa zal China nog lang de fabriek van de wereld blijven. Simpelweg omdat niets anders in de buurt komt.'

'De voorbije decennia was er zoiets als de container multiplier. Dat betekent dat de containerbusiness telkens met een veelvoud van de groei van de wereldeconomie groeide', zegt Harrison van DP World Antwerp. 'Dat is wat geminderd de jongste jaren. Maar ik twijfel er niet aan dat we de komende jaren op zijn minst gelijke tred houden. Dat zie ik corona niet veranderen.'

Schermvullende weergave ©BELGAIMAGE Schermvullende weergave ©AFP

Thomas Segers