# 5 Daily Business / Ketenlogistiek

## Onderwijs inhoud

### Casus/context

Met het binnenvaartschip worden goederen vervoerd over binnenwateren tussen verschillende landen en laad/losplaatsen in Europa. De lading wordt op verschillende manieren verworven: door de kapitein zelf of via een bevrachtingskantoor. Het verwerven van lading is een samenspel tussen de binnenvaartondernemers en scheepsbevrachters.

De scheepsbevrachter neemt ladingpartijen over voor een vaste prijs en verhandelt de vrachten op de vrije (vrachten)markt soms met winst, soms met verlies.

De binnenvaartondernemer dient met veel zaken rekening te houden alvorens een reis gemaakt kan worden. Niet alleen de nautische zaken spelen een rol, maar ook omloopsnelheid, kostprijs en onderhandelingspositie. De wereldwijde crisis treft de binnenvaart echter zwaar, daarbij komt dat in goede tijden veel scheepsruimte is bijgebouwd waardoor er momenteel overcapaciteit aan scheepsruimte dreigt. Het valt niet mee voor binnenvaartondernemers het hoofd boven water te houden.

Vanuit de branche worden initiatieven bedacht om een sterkere marktpositie te creëren, maar er is weinig eenheid tussen de ondernemers en het is moeilijk om de (crisis)plannen goedgekeurd te krijgen door de NMA.

### De opdracht

In deze module leer je de dagelijkse praktijk aan boord van het binnenschip op het gebied van ladingwerving op de vrije markt. Je kruipt in de rol van een binnenvaartondernemer en probeert een vracht te bemachtigen voor jouw schip. Of je speelt de rol van scheepsbevrachter en probeert ladingen te “verkopen” aan de binnenvaartondernemers. In de module ervaar je tevens, dat duurzaam werken ook economisch interessant kan zijn.

De opdracht van deze module is:

Je bent sinds een jaar eigenaar van een binnenvaartschip en opereert op de “spot market”. Dit betekent dat je niet aangesloten bent bij een samenwerkingsverband of vaart voor een rederij. Je vaart voor iedereen die vracht heeft. De specifieke eigenschappen van de binnenvaartmarkt en de wet van vraag en aanbod zijn jou inmiddels duidelijk.

**Schrijf een visiestuk over het onderwerp: “Hoe kan een binnenvaartondernemer overleven op de vrije markt”**

In het visiestuk verwerk je:

* de actuele stand van zaken in de binnenvaart m.b.t. marktwerking in de binnenvaart.
* hoe het komt dat in de binnenvaart marktwerking niet ideaal werkt.
* de gevolgen van veel nieuwbouw in de binnenvaart op de marktwerking.
* de rol van de mededingingsraad op crisisplannen in de binnenvaart.
* de rol van de EU in marktwerking.
* schets een toekomstbeeld van de binnenvaart als de markt zijn werk blijft doen.

In een visiestuk dient duidelijk de analyse en mening van de schrijver naar voren te komen.

In de lessen:

* leer je de specifieke kenmerken van de markt.
* krijg je een workshop onderhandelingstechnieken
* neem je een aantal dagdelen in “de Ketensimulator” de rol van “barge owner” of “shipping agent” aan.
* treed je in een gesimuleerde omgeving, met de aangenomen rol, daadwerkelijk in contact met elkaar en ervaar je of jouw onderhandelingsstrategieën werken in de praktijk.

Om tot de opdracht te komen maak je een aantal tussenopdrachten die je samen met de opdracht bundelt in een portfolio.

Het portfolio dat bestaat uit:

* Deelopdracht 1: artikelen over marktwerking in de binnenvaart en bespreking hiervan
* Deelopdracht 2a en b: twee uitgewerkte strategieën toepasbaar in de ketensimulator tijdens trainingdagen.
* Opdracht 3: opdracht onderhandelen
* Opdracht 4: een reflectieverslag van de simulatiedagen.
* Eindopdracht: het visiestuk.

## Werkwijze en ondersteuning

### Lesprogramma

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Lesweek** | **onderdeel / onderwerp / thema \*** | **Literatuur / huiswerkopdrachten \*** |
| 1 | Introductie  Marktstructuur  Operationele, tactische en strategisch beslissingen  Marktwerking (vraag, aanbod, prijs)  Kostprijsberekening  bemanningsregeling | Opdracht 1 |
| 2 | Kostprijsberekening via module Kantoor Binnenvaart |  |
| 3 | Simulatiedag 1   * Introductie in het spel en oefenen (1 dagdeel) * Spelen 1e officiële ronde (1 dagdeel) * Na bespreken 1e ronde | Na het spelen van de 1e officiële ronde werk je aan opdracht 2a: Strategie waardoor duurzamer gevaren wordt. |
| 4 | Workshop onderhandelen | Opdracht 3: Voorbereiden een opdracht over onderhandelen |
| 5 | Simulatiedag 2   * Spelen 2e officiële ronde (met brandstof stijging) (1 dagdeel) * Analyse van 1e en 2e ronde | Ter voorbereiding van simulatiedag maak je Opdracht 2b: strategie om de markt positief te beïnvloeden. |
| 6 | Simulatiedag 3   * Spelen 3e ronde (met coöperatie tussen spelers) * Spelen 4e ronde (zonder coöperatie- met aandacht voor onderhandeling) | Werken aan eind-opdracht |
| 7 |  | Afschrijven eindopdracht + opdracht 4 |
| 8 | Inleveren portfolio en reflectieverslag en eindpresentatie |  |

### Begeleiding en werkvorm

* workshops
* actualiteit onderzoeken
* simulatiespel
* ondersteunende colleges over operationele/praktische binnenvaartkennis

### Literatuur

* Marktobservaties binnenvaart uitgegeven door de Centrale Commissie voor de Rijnvaart
* bemanningsvoorschriften
* laad- en lostijdenbesluit

<http://www.vaart.nl>

[http://www.inlandshipping.com](http://www.inlandshipping.com/)

[http://www.ccr-zkr.org](http://www.ccr-zkr.org/)

<http://www.informatie.binnenvaart.nl>

<http://www.cbrb.nl>

<http://www.kantoorbinnenvaart.org>

## Beoordeling

### Beoordelingsprocedure

* Alle deelopdrachten moeten in het portfolio aanwezig zijn.
* Je hebt alle dagdelen in de ketensimulator bijgewoond
* Het visiestuk bevat voldoende achtergrondinformatie en geeft een duidelijk onderbouwde mening van weer
* In het reflectieverslag worden de strategieën verwerkt die vooraf bedacht zijn en in de ketensimulator getest zijn.

### Herkansingsregeling

Verwijzing naar Onderwijs- en Examenregeling onderwijsinstelling.

### Fraude en plagiaat

Verwijzing naar Onderwijs- en Examenregeling onderwijsinstelling.

## Organisatie

### Module informatie

Modulecode:

Modulenaam: Daily Business Inland Shipping Management

Aantal studiepunten: 3

Beginvereisten:

Contacturen:

Onderwijsperiode:

Studiebelasting: 84

### Werkafspraken

Overzicht van de totale studiebelasting en de verdeling over de verschillende onderdelen van de module (verantwoording studeerbaarheid).

|  |  |
| --- | --- |
| **Onderdeel** | **Telt mee voor:** |
| Simulatiedagen 3 x 8 uur | 24 uur |
| Workshop onderhandelen + voorbereiding | 8 uur |
| Overige bijeenkomsten | 12 uur |
| Werken aan Deelopdracht 1, 2,3 en 4 | 30 uur |
| Werken aan Eindopdracht…. | 10 uur |
| Totaal | 84 uur |

### Klachten

Verwijzing naar Onderwijs- en Examenregeling onderwijsinstelling.

## Verantwoording

|  |  |
| --- | --- |
| **Leerdoelen** | **Competenties** |
| Onderhandelen over vrachtprijzen om zo tot een rendabele bedrijfsvoering te komen. | 1, 7, 9 |
| Inzicht in geld-, goederen- en informatiestromen in de binnenvaartketen. | 4 |
| Inzicht in de kostprijs van het binnenvaartschip. | 4 |
| Kennis van de vrije marktwerking in de binnenvaart. | 2 |
| Leren wat de gevolgen zijn van verandering van variabele kosten op de kostprijs van een schip. | 4 |
| Inzicht in hoe vrachtprijzen tot stand komen. | 3 |
| Samenwerkingsverbanden en de invloed hiervan op marktwerking en vrachtprijs ontwikkeling. | 5, 7, 10 |
| De papierflow opmaken bij vrachtverhandeling zoals: charters, cognossementen, RFQ, orders | 4 |

Binnen de diverse binnenvaartondernemingen, koepelorganisaties en instellingen voor hoger onderwijs worden verschillende competentietalen gehanteerd. Niet alle competenties hoeven voor een specifieke taak of rol relevant te zijn. Daarnaast zal van een startende beroepsbeoefenaar(nog) niet verwacht worden alle competenties over de volle breedte te beheersen.

Hieronder worden de relevante competenties benoemd met korte beschrijvingen van wat hieronder verstaan wordt.

1. Klantgericht werken: verdiept zich in de verwachtingen en behoeften van klanten en andere stakeholders, inventariseert de mogelijkheden om hierin te voorzien en communiceert hierover helder met de klant of stakeholder, komt afspraken na, maakt juiste afweging tussen belang van de klant en de eigen organisatie, evalueert de klanttevredenheid en handelt klachten goed af.
2. Onderzoeken: verzamelt voor een bepaald vraagstuk relevante informatie en gebruikt daarbij verschillende bronnen, volgt de actuele ontwikkelingen in de organisatie en sector en pikt relevante signalen van trends, kansen en bedreigingen tijdig op.
3. Analyseren: analyseert en interpreteert beschikbare informatie, legt verbanden tussen zaken en ziet onderlinge samenhang van een complex systeem, trekt o.b.v. de informatie, heldere conclusies en weegt daarbij voor- en nadelen af, houdt hierbij rekening met consequenties voor de omgeving, komt o.b.v. een goede analyse tot realistische oplossingen voor knelpunten.
4. Toepassen expertise: past de eigen vakdeskundigheid toe binnen de context van de binnenvaart, neemt beslissingen en weloverwogen risico’s, toont zelfvertrouwen en initiatief
5. Innoveren: gaat om creatieve, innovatieve wijze met vraagstukken om, ziet mogelijkheden voor verandering en/of verbetering, formuleert en anticipeert op toekomstige mogelijkheden en houdt daarbij rekening met de doelen van de organisatie/sector, adviseert over toekomstbestendige visie en strategie.
6. Plannen en organiseren: stelt concrete doelen en prioriteiten vast, maakt een heldere en realistische activiteitenplanning en organiseert de hiervoor benodigde inzet van mensen en middelen, rekening houdend met bestaande afspraken en mogelijkheden van derden, monitort de voortgang van werkzaamheden en de realisatie van deadlines, lost knelpunten en onvoorziene zaken op.
7. Ondernemen: weet wat er speelt op de markt en bij concurrenten, signaleert (commerciële) kansen en bedreigingen en doet voorstellen voor acties en maatregelen, is gericht op het uitbouwen van de onderneming conform de doelen van de onderneming, begrijpt hoe de eigen organisatie functioneert en anticipeert op (externe) veranderingen die van invloed zijn op de onderneming, is kostenbewust en houdt rekening met financiële consequenties van werkzaamheden.
8. Relaties onderhouden: legt contact met mensen van relevante stakeholders en zorgt voor een goede (werk)relatie, o.a. door (persoonlijke) belangstelling en begrip te tonen voor houding en standpunten van de ander.
9. Overtuigen: neemt duidelijk standpunt in en is in staat zaken helder uit te leggen en te presenteren, onderbouwt en verdedigt voorstellen of standpunten effectief, streeft naar een win-win situatie met belangrijke stakeholders (bijv. leveranciers, relaties, scheepsbemanningen en collega’s), behartigt de belangen van de eigen organisatie, brengt rust in besluitvormingsproces.
10. Samenwerken: werkt goed samen met betrokken partijen, vraagt naar mening van anderen en toont hiervoor begrip, schakelt anderen tijdig in bij knelpunten, ondersteunt anderen waar nodig/mogelijk, vertegenwoordigt in de samenwerking de normen en waarden van de organisatie.
11. Leidinggeven: neemt de leiding en oefent waar nodig gezag uit, zorgt ervoor dat doelen en kaders voor medewerkers helder zijn en motiveert het team, maakt heldere afspraken en verdeelt taken binnen het team, coacht en geeft waar nodig aanwijzingen, monitoort het functionering van medewerkers en bespreekt dit met hen, stimuleert medewerkers zicht te ontwikkelen.
12. Stressbestendig werken: is een harde werker met een flexibele werkmentaliteit (geen 9-tot-5 werkhouding), blijft rustig en kalm onder druk of spanning en handelt effectief, past zich snel aan bij veranderingen

## Bijlage

**Artikel NRC over overcapaciteit, samenwerking en rol NMa**

.

**Deelopdracht 1 Artikelen over marktwerking**

Verzamel minimaal 5 artikelen uit de Schuttevaer, Nieuwsblad Transport, Scheepvaartkrant en Binnenvaartkrant over marktwerking en vrachtprijzen in de binnenvaart en analyseer deze artikelen op:

* marktverhouding, wie is van de partijen is in het voordeel en waarom.
* haalbaarheid van crisisplannen, waarom wel/niet haalbaar.
* waarom functioneert de marktwerking in de binnenvaart niet goed

**Deelopdracht 2a Strategie duurzamer varen**

In de rol van barge-owner kan je bij het berekenen van de kostprijs duurzamer varen door te bezuinigen op het brandstofverbruik. Hierdoor verlies je wel wat snelheid waardoor je later de eindbestemming bereikt.

Zoek uit wat voor jouw schip het meest ideale brandstofverbruik is. Schrijf een kort verslag waarom je tot dit verbruik bent gekomen en hoeveel de besparing is, ten opzichte van vol verbruik.

**Deelopdracht 2a Strategie coöperatie**

Bedenk in groepjes een samenwerkingsstrategie waarmee de vrachtprijs positief beïnvloed wordt, voer de strategie uit in de praktijk, wat zijn de gevolgen voor de markt? Schrijf een kort verslag waarin de strategie beschreven wordt en wat de gevolgen in de praktijk zijn.

**Deelopdracht 3: Onderhandelen**

Moet geformuleerd worden i.s.m. een communicatiedocent

**Deelopdracht 4: reflectieverslag**

In het reflectieverslag kijk je terug op je eigen handelen in met name de ketensimulator.

* (her)interpreteer je ervaring en opgedane kennis in de ketensimulator.
* kijk terug op negatieve of juist positieve ervaringen.
* onderzoek en interpreteer deze ervaringen en je eigen aandeel daarin.
* herstructureer je ervaringen en kennis.
* was is verandert in je handelen.

Beschrijf dit in een schriftelijk verslag en bespreek dit met de docent in een eindgesprek.