

# DE DIGITALE DELTA

BETROUWBAAR  
KNOOPPUNT VOOR  
DE LOGISTIEK VAN  
MORGEN

VNDELTA



Vlaams  
Nederlandse  
Delta

## INHOUDSOPGAVE

1. INTRO	4
2. KEYNOTE SPEECH THEO NOTTEBOOM	6
3. INTERVIEW THEO NOTTEBOOM	8
4. TWEE VOORBEELDBEDRIJVEN	10
5. INTERVIEW SVEN VERSTREPEN	12
6. DIGITALISERING IN DE HAVENS	14
7. INTERVIEW ALLARD CASTELEIN	16
8. DIGITALE DISRUPTIE	20
9. INTERVIEW JAN SNOEIJ	22
10. CYBERSECURITY	24
11. INTERVIEW LOKKE MOEREL	26
12. SPEECH WIM VAN DE DONK	28



1

**‘We leven in tijden van grote verwarring’, aldus de binnenkomer van dagvoorzitter Roderik van Grieken van het Nederlands Debat Instituut. Hij opende er in de St. Jan in Roosendaal de zevende conferentie mee van de Vlaams-Nederlandse Delta, het netwerk van zes provincies (Zuid-Holland-Zuid, Noord-Brabant, Zeeland in Nederland, Antwerpen, Oost-Vlaanderen en West-Vlaanderen in België), dat zich elk jaar over een nieuw actueel onderwerp buigt. Op 29 november 2017 was het thema ‘De Digitale Delta, betrouwbaar knooppunt voor de logistiek van morgen’. Een issue dat hoog op de bestuurlijke en politieke agenda van de Delta hoort. Begrijpelijk, aldus van Grieken. ‘Met zijn zeehavens, logistiek en distributie is het gebied een economische motor. Veertig procent van de beroepsbevolking van België en Nederland werkt in de Delta. Aan de hand van een aantal sprekers, presentaties en debatten met de zaal kwam het conferentiethema in al zijn invalshoeken voorbij. Wat betekent de digitalisering voor de logistiek en de havens? Lopen ze op dit punt voorop of achteraan? Wat zijn de kansen en bedreigingen? Wat is er nodig om de prominente rol van de havens en de logistieke sector in de Vlaams-Nederlandse Delta in stand te houden? En last but not least: hoe zit het met de cyberveiligheid? Allemaal vragen waar in Roosendaal in het tijdsbestek van een paar uur het antwoord op werd gezocht.**

# 'AFSCHEID NEMEN VAN HET KLASSIEKE BUSINESSMODEL'

2

**Bij sommige bedrijven zit er behalve een CEO en CFO inmiddels ook een CDO (Chief Digital Officer) in de raad van bestuur. Waarmee Theo Notteboom, hoogleraar aan de universiteiten van Gent en Antwerpen en gastprofessor aan het Shanghai Maritime University, maar gezegd wil hebben dat de 'digitale revolutie' die gaande is tot in de hoogste regionen zijn sporen trekt. Dat is ook nodig, vindt hij. De evoluties gaan zo snel, het goede idee van vandaag is morgen alweer achterhaald. Dat heeft een grote impact. Wat betekent dat een organisatie zich continue moet aanpassen.'**

Keynote spreker Notteboom nam zijn gehoor mee op een mondiale tour. Wat is er gaande in de wereld van de havens, de logistiek en het vrachtvervoer, en voor welke essentiële keuzes staan zij nu digitale transformaties, vrij dataverkeer, en nieuwe technologieën de klant steeds meer macht en

invloed geven? En dat op een markt waar de verhoudingen veel anders liggen dan pakweg tien jaar terug. 'De grootste stijgers zijn bedrijven als Google, Ali Baba en Amazon. Zij geven steeds meer sturing aan de logistiek in plaats van dat dit andersom gebeurt. Zij bepalen ook in toenemende mate hoe de goederenstromen lopen. Dat betekent dat de kleine en middelgrote rederijen, expediteurs en logistieke dienstverleners afscheid moeten nemen van hun klassiek businessmodel. Ze moeten op zoek naar nieuwe manieren van zaken doen. Dat zal ook banen gaan kosten. Dat nadelig effect moeten we zien op te vangen. Dat speelt op alle niveaus. Als straks de autonoom rijdende truck een feit is heb je ook geen vrachtwagenchauffeur meer nodig.'

## HAVENNETWERKEN

Notteboom schilderde een logistiek scenario waarin zijns inziens ook de havens het moeilijk zullen krijgen. 'Ze worden steeds meer een onzichtbare speler als de klant voortaan zelf zijn vrachtvervoer regisseert en zelf bepaalt hoe en waar hij zijn lading of vracht aflevert.' Dat hoeft volgens hem voor de Vlaams-Nederlandse regio met zijn groot aanbod van goed geoutilleerde havenbedrijven niet op een ramp uit te draaien. 'Maar dan moeten we niet meer denken in havens, maar in havennetwerken. Ze moeten hun macht en kracht bundelen. Havens zijn de ideale digitale platforms als het gaat om *data sharing*. Dat biedt de mogelijkheid om de logistieke keten zichtbaar en transparant te maken en de klant kan makkelijker goederen van A naar B volgen. En je kunt de haveninfrastructuur flexibeler benutten.' Op dit moment zet de bedrijfstak vooral in op kostenverlaging en concentratie als antwoord op de digitale revolutie en de opmars van wereldwijd opererende internetbedrijven die de logistieke toon aangeven. In tien jaar tijd liep bijv. het aantal containerrederijen terug van vijftien tot zeven à acht. Desondanks blijven de winstmarges in die branche te laag. Maar het is niet alleen kommer en kwel volgens de professor uit Vlaanderen. De digitalisering biedt logistieke en maritieme dienstverleners ook nieuwe kansen. 'Je bent in staat maatwerk te leveren voor de klant en je verder te specialiseren. En er ligt de mogelijkheid om je activiteiten te verbreden. Mits je digitaal IQ hoog genoeg is.'

# INTERVIEW

THEO NOTTEBOOM IS HOGLERAAR AAN DE UNIVERSITEITEN  
VAN ANTWERPEN EN GENT EN GASTPROFESSOR AAN DE  
SHANGHAI MARITIME UNIVERSITY

3



## ‘OF JE VERANDERT, OF JE WORDT ALS LOGISTIEK BEDRIJF EEN SOORT BUSCHAUFFEUR’

‘Als je kijkt op wereldniveau is de Vlaams-Nederlandse Delta de vierde of vijfde op de wereld. Mondiaal gezien zitten we dus in de top van de wereld. Maar vooral in China gaan de veranderingen snel. In de Yangtse River Delta maakt men zich op om de dienst te gaan uitmaken. Daar vinden ze dat de rest van de wereld daarin maar moet volgen. Of dit ook zo gaat uitpakken; daar leven verschillende visies over. Maar als je kijkt naar de manier waarop Ali Baba zich de laatste jaren ook logistiek manifesteert dan zie je wat de context van de transitie is. Ali Baba heeft inmiddels 1,7 miljoen *delivery boys* in dienst en beschikt over een luchtvloot van meer dan tweehonderd vliegtuigen. Nu gaan ze dat model uitrollen. Ik ben benieuwd hoe onze logistieke dienstverleners en havens daarop gaan reageren.’

‘We hoeven onze eigen rol niet kleiner te maken dan hij is, en zeker niet bij de pakken neerzitten maar door de digitalisering gebeurt er van alles en gaat het speelveld veranderen. Die urgentie leeft wel in onze delta, maar staat nog in de kinderschoenen. Zeker is wel dat het klassieke businessmodel overboord kan. Of je verandert mee, of je wordt als logistiek bedrijf een soort buschauffeur. Ik ben een sterk voorstander in het denken in havennetwerken in plaats van autonome havens. Dat betekent niet dat je Rotterdam, Antwerpen, Gent, Zeebrugge, Vlissingen en Terneuzen allemaal op een hoop gooit, maar wel dat je probeert de digitale platforms met elkaar te verbinden en informatie en big data met elkaar te delen. Bemoedigend is dat onze regio daar het meest wakker in is.’

# 4

Op de jaarconferentie van de Vlaams-Nederlandse Delta presenteerden zich ook twee voorbeeldbedrijven aan de bestuurders, havendirecteuren, ondernemers en ambtenaren. Het ene, *BrandLoyalty International* is juist dankzij zijn digitale concept de laatste jaren erg succesvol gebleken. Het andere, Ahlers, een logistieke dienstverlener uit de haven van Antwerpen zit midden in de omslag van klassiek aangestuurde verlader naar digitaal aangedreven vrachtregisseur.

Marco van Bilsen, marketing director bij *BrandLoyalty* (bekend van de spaaracties waarmee retailers hun klanten aan zich binden) voorziet dat de digitalisering in toenemende mate grote dynamiek in het bedrijfsleven teweeg gaat brengen. 'Veel van onze spaarprogramma's zijn digitaal. Dat biedt ons veel inzicht in de wensen van de consument. En we hebben de mogelijkheid om een op een consumenten te beïnvloeden. Daardoor speelt de relatie tussen winkelketen en individuele klant zich steeds meer online af. In Azië gaat dat nog veel harder dan hier. Onze retail is nog wat traditioneler. In Azië staan ze veel meer open voor digitale acties. Het kooppubliek is er ook jonger.'

Sven Verstrepen is hoofd Supply Network Innovation & Analytics van Ahlers, een Antwerps logistiek bedrijf met een staat van dienst van ruim honderd jaar. Hij schetste hoe het bedrijf van de nood een deugd maakte. 'We hebben altijd ons geld verdiend door als een soort reisbureau lading van de achterdeur van een warehouse in China tot de voordeur in Roosendaal te brengen. Deze formule is ingehaald door de ontwikkelingen rond internet. Vier jaar terug hebben we het roer omgegooid, we zijn bezig met een digitale transformatie in alle lagen van het bedrijf. Ons doel is als ketenregisseur en orkestrator van de distributie en de laadstromen een prominente rol te spelen. Daar hebben we ook die klant bij nodig, die kan straks zijn lading volledig geautomatiseerd van A naar B krijgen. Dat *supply chain* management is een heel complex proces en daar liggen dan weer kansen voor ons.'



‘WE ZIJN IN ALLE LAGEN  
BEZIG MET EEN DIGITALE  
TRANSFORMATIE’

# INTERVIEW

SVEN VERSTREPEN IS HOOFD SUPPLY NETWORK  
INNOVATION & ANALYTICS BIJ LOGISTIEK DIENSTVERLENER  
AHLERS IN ANTWERPEN

5



‘De digitaliseringsgolf heeft een enorme impact op de logistieke dienstverlening. Je ziet dat de rollen zich daar snel wijzigen. Heel lang gebeurde er in onze bedrijfstak weinig, maar de laatste jaren gaat het hard. De tijd dat een expediteur als een soort reisbureau regelde dat goederen van A naar B gingen is voorgoed voorbij. De klant eist van zijn tussenpersoon voortaan toegevoegde waarde zoals transparantie, intelligente systemen, real time zicht. De klant, kortom, wil aan de knoppen zitten. Daar komt bij dat wereldspelers als Amazon en Ali Baba de *supply chain* steeds meer proberen te bepalen. Als we daar geen antwoord op geven staan we binnen een paar jaar met de rug tegen de muur. Er is maar een manier: innoveren, zorgen dat je voldoende kennis en expertise in huis hebt om in die digitale omslag van klassiek expediteur naar *supply chain ingenieur* mee te kunnen gaan. Drie jaar geleden stonden we met ons bedrijf op een tweekoppig. Wachten we af of gaan we proactief innoveren? We hebben toen rigoureus gekozen voor een totale digitale transformatie. Onze focus lag op vier domeinen: smart people, smart logistics, big data en smart communities. De uitkomst moet zijn dat we voortaan als een *smart logistics provider* te werk kunnen gaan. We willen als logistiek specialist een zijde veroveren in de Raad van Bestuur van onze klant. Dat is een grote uitdaging die ook aan je bedrijfscultuur raakt. We zijn er nog niet, maar hebben al wel grote stappen gezet.’

‘JE MOET MEE IN  
DE DIGITALE OMSLAG  
VAN KLASSIEK  
EXPEDITEUR NAAR  
SUPPLY CHAIN  
INGENIEUR’

# ‘SAMENWERKEN WAAR HET KAN, CONCURREREN WAAR HET MOET’

6



Waar staan de havens in de toekomst, nu de disruptieve online-economie traditionele verhoudingen op zijn kop zet? Blijven ze de spin in het logistieke web, wordt hun positie ondergraven of komen ze juist sterker uit de strijd? Voor de Vlaams-Nederlandse Delta een kwestie van levensbelang omdat de vele zeehavens in het gebied sterk bijdragen aan welvaart, inkomen en groei. Dat de grote havens, zoals Rotterdam en Antwerpen ‘onzichtbare’ spelers worden in het veld, omdat andere partijen de logistieke regie naar zich gaan toetrekken, wil er bij Allard Castelein, CEO van de *Port of Rotterdam* niet in. ‘We worden juist slimmer, sneller en veiliger’, betoogde hij. ‘We investeren al vijftien jaar in het digitaal verwerken van data, maar in de logistiek zitten we eigenlijk nog aan het begin van de transitie als je het vergelijkt met mobiele data. Wat we zien is dat heel veel nieuwe spelers zich aandienen. Hoe je daarmee omgaat heb je zelf in de hand. Wacht je af tot de Google’s en Amazons het overnemen of pak je zelf een rol?’

Castelein gelooft heilig in een goede afloop. ‘Daarvoor is het nodig dat we sterker gaan denken in de waarde van data en clustering van activiteiten. Dat vraagt om meer kruisbestuiving en samenwerking in de keten. Als we dat doen is de digitalisering eerder een mogelijkheid dan een bedreiging. Wij blijven een significante speler.’ Ook Jan Blomme, gewestelijk havencommissaris van de Vlaamse overheid, gelooft niet in doemscenario’s voor de havens in de Vlaams-Nederlandse Delta. ‘Al in de late jaren tachtig zijn we al met de digitalisering van onze haven begonnen. Dat leidde uiteindelijk tot het *Antwerp Port Community System*. Dat zijn we aan het uitbouwen tot een geavanceerd geïntegreerd data-platform dat kan dienen als basis voor een logistiek ecosysteem.’ Voordat het zover is moeten er volgens Blomme nog wel wat obstakels worden opgeruimd. ‘Al onze zeehavens hebben in de loop van de tijd hun eigen IT-systeem gebouwd. Dat bemoeilijkt de afstemming en introductie van nieuwe toepassingen en businessmodellen. Terwijl de toekomst juist is aan de partijen die data willen en kunnen delen.’

## OPEN INNOVATIE

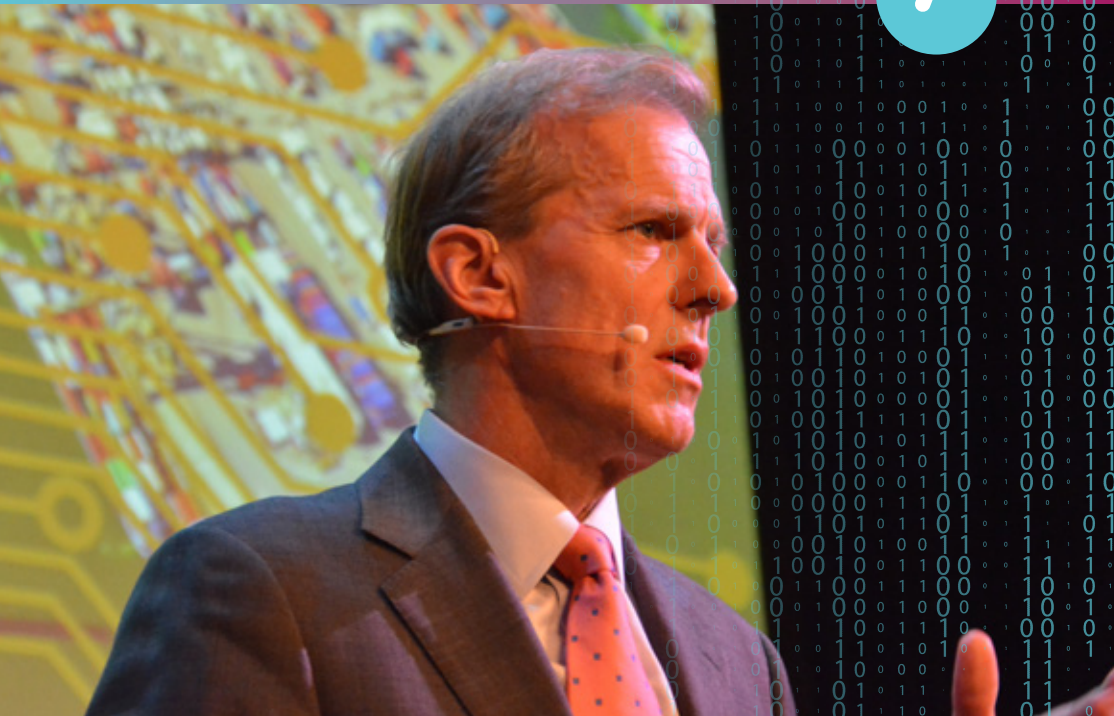
Bert Pauli, gedeputeerde voor Economische Zaken van de provincie Noord-Brabant kraakte niettemin enkele kritische noten. ‘Ik vind het een probleem dat de logistieke keten te weinig vertrouwd is met open innovatie. Daar is een enorme slag nodig. Een voorbeeld: veertig procent van de verladingsruimte op de weg wordt niet benut. Een achterland van 350 tot 500 miljoen mensen is nu afhankelijk van de Noord-west-Europese havens. Als we als delta voorop willen blijven lopen, dan moeten we blijven investeren in de harde infrastructuur en software.’ Alle drie de panelleden hamerden bij herhaling op het nut van sterkere allianties in de keten. ‘Samenwerken waar het kan, concurreren waar het moet’, aldus de pakkende oneliner van Castelein. Blomme zag dat de eerste bemoedigende initiatieven op dit vlak zich al aandienen. ‘Het samengaan van Zeeland Seaports met Gent is daar een actueel voorbeeld van.’



ALLARD CASTELEIN IS CEO VAN DE PORT OF ROTTERDAM

# ‘BANEN KOMEN STRAKS NIET ALLEEN MEER DOOR OVERSLAG MAAR OOK DOOR BITS’

7



‘Ik geloof niet in het toekomstbeeld van een anonieme haven die irrelevant geworden is in de totale *supply chain*, onder druk van de Google’s en Amazons van deze wereld. Die bedrijven hebben niet het inzicht en de regie over de unieke infrastructuur en complexiteit die samenhangt met de havenactiviteiten. Dan heb je het over diepgang, veiligheid, voorzieningen, en verbindingen met het achterland. Daar zijn de havens in Noordwest-Europa nog steeds het meest efficiënt en concurrerend in. We zijn dus uitstekend gepositioneerd voor wat de toekomst gaat brengen, maar ik zie tevens in dat de digitalisering enorm snel gaat. De Rotterdamse haven is op dat punt weliswaar koploper, maar dat is slechts betrekkelijk. Want als ik de wereldwijde digitalisering van de goederenstromen vergelijk met die van de persoonlijke data, staan we feitelijk gezien nog maar aan het begin van deze stormachtige ontwikkeling. Ik omarm deze disruptie eerder als een uitdaging en een kans dan als een bedreiging.’

‘Als ik ons vergelijk met andere havens in de wereld lopen wij nu misschien voorop bij het oppakken van de uitdagingen, maar dat is slechts betrekkelijk. Want als ik de digitalisering van goederenstromen vergelijk met de recente ontwikkelingen in de telefonie dan staan we feitelijk gezien nog maar aan het begin. Ik voorzie dat over vijf jaar op dit terrein de kaarten geschud zijn. Als we verder willen komen dan heb je allianties tussen bedrijven en havens nodig. Het zou dan ook helpen als er vanuit een breder perspectief naar die havens wordt gekeken en niet alleen maar in termen van volumes. Als de havensector erin slaagt om de kansen van de digitalisering te pakken, dan leveren in de toekomst die *bits* misschien wel net zoveel banen en spin-off op als het volume.’



# 8

Digitalisering levert ook intrigerende nieuwe tech-bedrijven op die de logistiek en havens in de delta kunnen helpen de concurrentie voor te blijven. Drie van hen presenteerden zich op het Deltapodium in Roosendaal. Zoals *BitSensor* dat bedrijven beveiligd tegen hackers en cyberaanvallen. Marketing-director Alex Dings schetste de dringende context. 'Het aantal data-lekken groeit sterk. Verontrustend is dat de helft daarvan wordt gemeld door buitenstaanders. De schade is enorm: IP-verlies, reputatieschade, cruciale bestanden die verdwijnen.' *BitSensor* test de digitale systemen van bedrijven door ze zelf te hacken en op basis hiervan de security aan te scherpen. 'Meestal komt men binnen via webapplicaties. Het duurt bedrijven gemiddeld negen maanden voordat ze erachter komen dat ze zijn gehackt. *BitSensor* spoort hackers op in vijftig milliseconden. Na een kwartier lukte het ons om de straatverlichting van Jakarta aan en uit te zetten.'

*Rombit* is actief in de Antwerpse haven. Het IT-bedrijf helpt ondernemingen om ingrijpend te digitaliseren. 'We stellen evolutie voorop in plaats van disruptie. Door onze innovatieve aanpak lukt het ons om voort te bouwen op het IT-systeem dat er al is in zo'n bedrijf. Ze hoeven daardoor niet eerst dure nieuwe hard- en software aan te schaffen voordat ze verder kunnen', zegt directeur Jorik Rombouts. Een van de successen van *Rombit* is Brabo, een digitaal platform waarop de havenloodsen van Antwerpen kunnen communiceren met schepen. 'Wat ons betreft is dit de voorbode voor een live 3D harbour platform.' Jan Snoeij van *4Shipping*, zelf een zoon van een binnenvaartschipper, introduceerde een digitaal boekingsplatform voor deze sector. 'In de binnenvaart verliep de uitwisseling van data voornamelijk via de telefoon. Niet inzichtelijk en transparant dus. Door vervoerders en verladers digitaal bij elkaar te brengen willen we organisatie van het transport kinderspel maken. Bovendien versterkt het de positie van de schippers die, omdat alles zichtbaar voor iedereen gebeurt, minder makkelijk tegen elkaar uitgespeeld kunnen worden.' *4Shipping* is al actief in Nederland, België, Duitsland en Noord-Frankrijk. 'Inmiddels zijn er vijfhonderd schippers bij ons platform aangesloten.'



## DRIE PIONIERS IN DIGITALISERING

# INTERVIEW

JAN SNOEIJ IS MANAGING DIRECTOR VAN 4SHIPPING,  
EEN DIGITAAL HANDELSPLATFORM VOOR DE  
BINNENVAART

9



‘Qua innovatie liep de binnenvaart nooit voorop. Er was ook nauwelijks een belang om te innoveren, omdat met name de bevrachters weinig belang hadden bij transparantie. Schippers hadden vaak langdurige relaties met hun opdrachtgevers, maar klaagden er ook over omdat ze het gevoel hadden altijd aan het kortste eind te trekken als het om de prijs ging. Daarnaast ging bijna alle communicatie per telefoon. Met het digitale platform van 4Shipping is daar verandering in gekomen. Op dat platform komen vraag en aanbod samen en is alle relevante informatie beschikbaar voor elke betrokkene. De zaak wordt daardoor opengegoid, vervoersstromen zijn zichtbaar en verladers en vervoerders kunnen samen naar de beste oplossing zoeken. Bij zo’n match hebben beiden voordeel. Ik ben ervan overtuigd dat zo’n platform een grote impact kan hebben. Verder wordt ook de duurzaamheid inzichtelijk gemaakt door het weergeven van de CO-2 uitstoot per transport. Dan bewijs je wat het milieuvoordeel is van de binnenvaart, wat je concurrentiepositie ten opzichte van het wegvervoer versterkt.’

‘We hebben 15% van de Nederlandse binnenvaartvloot als klant. Dat zijn vijfhonderd schepen en 1 miljoen ton aan vracht tijdens het eerste jaar. Onze inkomsten bestaan uit een fee van 1 procent op elk transport dat op het platform tot stand komt. Volgend jaar willen we doorgroeien naar 1500 schepen. We zijn inmiddels ook actief in België, Duitsland en Noord-Frankrijk. De reacties uit het bedrijfsleven zijn erg positief. Ik heb bijvoorbeeld contacten met een grote logistieke onderneming die vijfhonderd vrachtwagens volledig geautomatiseerd aanstuurt. Hetzelfde wil ik ook doen met de binnenvaart.’

‘VERLADERS EN  
VERVOERDERS KUNNEN  
SAMEN NAAR DE BESTE  
OPLOSSING ZOEKEN’



10



## ‘DE GROTEN MOETEN DE KLEINTJES HELPEN’

**In juni van dit jaar was de haven van Rotterdam in rep en roer. Sommige containerterminals gingen als bij toverslag ‘op slot’, goederenvervoer werd in de war gestuurd, en beveiligingscamera’s werkten niet meer. Na een paar dagen werd de schade opgemaakt: meer dan een half miljard Euro. Het waren de gevolgen van het NotPetya incident. Hackers voerden een cyberaanval uit op instituties in de Oekraïne en door de vervlechting van allerlei internationale IT-systemen ontstonden er ook in de Rotterdamse haven grote problemen rond het data en informatieverkeer.**

Een waarschuwing die hard nodig was, betoogden Lokke Moerel, professor in ICT-law aan de Universiteit van Tilburg en Freddy Dezeure, onafhankelijk adviseur in cyberveiligheid. Getweeën brachten zij in opdracht van de Vlaams-Nederlandse Delta in kaart hoe goed de digitale systemen in de havens in het gebied beschermd zijn. Hun conclusie? Er is nog veel werk aan de winkel, de komende tijd. ‘De meeste havenbedrijven zijn gewoon niet voldoende voorbereid op cyberaanvallen. Cruciale informatie wordt onderling te weinig gedeeld en er leeft te weinig bewustzijn over de risico’s die gelopen worden’, hield Moerel het gezelschap in de St. Jan voor.

### CRIMINELEN

Dat wreekt zich des te meer omdat het steeds moeilijker wordt de bescherming tot een adequaat niveau op te voeren. ‘De tegenstanders worden steeds competitiever en sterker’, tekende Dezeure aan. ‘Daarbij gaat het niet alleen om hackers die namens een of andere buitenlandse overheid binnen willen dringen, maar ook om criminelen en afpersers. De bestaande infrastructuur is daar onvoldoende op toegerust.’ Volgens Moerel en Dezeure is er op alle fronten vooruitgang nodig. ‘Er is te weinig kennis in huis. Met als gevolg dat het gat tussen de bedrijven en de dreiging steeds groter wordt.’ Hopeloos is de situatie echter allerminst, vinden beide deskundigen. Moerel: ‘Het beste is om de cyber-risico’s te integreren in de bestaande fysieke veiligheidsstructuren in de havens. Want een cyberaanval heeft ook al gauw fysieke gevolgen. Zie het NotPetya incident.’ Dezeure vindt dat over de hele linie de kwaliteit omhoog moet. Medewerkers van de havenbedrijven moeten een scherp oog krijgen voor de digitale gevaren die op de loer liggen. ‘Dat betekent meer controles, trainingen, crisisoefeningen, coördinatie en certificering.’

De professor en de adviseur missen nog een gevoel voor urgentie. ‘Er zijn heel veel kleine bedrijven actief in de havens. Daar is cyberveiligheid beslist nog geen thema dat hoog op de agenda staat. Vaak werken ze ook nog met oude en daardoor onveilige software. Deze bedrijven zijn op eigen houtje nauwelijks in staat een vuist te maken. Die moeten geholpen worden. Dat kan door communities te vormen waarop je informatie en data kunt uitwisselen. Maar er ligt een verantwoordelijkheid voor de grote bedrijven. Zij moeten de kleintjes helpen om wat te bakken van cyberveiligheid’, aldus Moerel.

# INTERVIEW

LOKKE MOEREL IS HOGLERAAR GLOBAL ICT LAW AAN HET TILBURG INSTITUTE FOR LAW, TECHNOLOGY AND SOCIETY, LID VAN DE CYBER SECURITY RAAD EN ADVOCaat IN HET GLOBAL DATA PRIVACY & SECURITY TEAM VAN MORRISON & FOERSTER.

11



‘Als het gaat om cyberveiligheid scoren de havens en de daaraan gerelateerde bedrijven helaas nog een dikke onvoldoende. De beveiliging is nog de zwakke schakel in een grote digitale, logistieke keten. Als het om de gewone fysieke security gaat zijn de havens wel heel behoorlijk voorbereid op incidenten. In Rotterdam heeft het Havenbedrijf een goed werkend alarmeringssysteem en in het geval van een explosie of een ramp treden allerlei draaiboeken in werking. De cyberveiligheid zou hier eigenlijk ook standaard onderdeel van moeten zijn. Ik heb de indruk dat als het om het thema cyber gaat iedereen vooral nog naar elkaar zit te kijken. Er leeft nog een gebrek aan urgentie.’

## ‘DE GROTEN MOETEN DE KLEINTJES MEENEMEN’

‘Ik vrees dat veel cyberattacks onder de radar blijven. Een brand in de haven is zichtbaar, een aanval op je digitale infrastructuur zie je niet. Ik heb wel de indruk dat het wereldwijde NotPetya incident dat afgelopen zomer ook de haven van Rotterdam hard raakte een *wake up call* is geweest voor de havens en het bedrijfsleven. Dat was ook hard nodig. De haven van Rotterdam heeft het incident aangegrepen om nu een goed cyber resilience actieplan te maken. Daarnaast is het cruciaal dat informatie over cyberincidenten en bedreigingen zo breed mogelijk wordt gedeeld en uitgewisseld, niet alleen binnen de havens maar ook tussen de havens. De netwerken en grensoverschrijdende samenwerkingen zijn er, gebruik ze dan ook. En belangrijk is dat de grote bedrijven ook de kleintjes meenemen, want voor hen is cybersecurity nog een stuk ingewikkelder.’



## 'DE WERKELIJKHEID GAAT GEWOON DOOR'

Hoe zit het met de overheid? Speelt die nog een rol van betekenis in het digitaal geweld dat op de bedrijven en havens in de Vlaams-Nederlandse Delta afkomt. In een reflectie op het thema van de conferentie zette Wim van de Donk, commissaris van de Koning in Noord-Brabant een aantal elementen op een rijtje. Zo waarschuwde hij voor naïviteit. 'We moeten niet denken dat als we eenmaal allemaal *connected* zijn, de wereld daarmee op orde is. Ik ben ervan overtuigd dat techniek ons gaat helpen bij allerlei maatschappelijke vraagstukken, maar we moeten ook oog houden voor de donkere kant ervan. En wie zit er aan het stuur? Als we willen dat het de bedrijven en havens binnen het deltagebied zijn, dan moeten we samen sterk zijn, samen zaken op de agenda zien te krijgen.'

Van de Donk signaleert wel dat omtrent de cyberveiligheid de urgentie in de samenleving sterk toeneemt de laatste tijd. 'Ik heb het gevoel dat we kantelen. We zien dat allerlei partijen pogingen doen om langs deze weg onze democratische rechtstaat te beïnvloeden. Wij moeten die cyberveiligheid binnen de Vlaams-Nederlandse Delta goed op orde brengen. Er staat veel op het spel. Onze welvaart. Duurzaamheid. De groei voor de toekomstige generaties. Een ding is zeker: wat wij ook doen, de werkelijkheid gaat gewoon door.'



**COLOFON**

ONTWERP VAN RIET ONTWERPERS

TEKSTEN HANS HORSTEN

FOTOGRAFIE ANNELIES BIJ DE VAATE

DRUKWERK DEKKERS VAN GERWEN





