

Port of Antwerp-Bruges

Your hub

In tune with the world



Port of
Antwerp
Bruges

Plan estratégico



Port of
Antwerp
Bruges



Plan estratégico 2022-2025



Economía

"Un puerto en dos ubicaciones con un producto sólido"

Propuesta de valor

Plan de contenedores

Conectividad



Clima

"Neutralidad climática para el 2050"

Ecologización de la Autoridad Portuaria

Ecologización del puerto

Listo para moléculas sostenibles



Personas y medio ambiente

"Seguro, claro y saludable para las personas dentro y alrededor del puerto"

Organización

Cultura

Naturaleza y medio ambiente

Propuesta de valor para el cliente

Estrategia comercial

Posicionamiento de marca

Breakbulk

Contenedor

Centro de productos químicos

Conectividad

Una política comercial unificada

Concesiones

Política de precios para los gastos de envío

Propósito

Temas de enfoque claro, además de
Gestión de Cuentas Clave

Coordinación de la Política General
de Concesiones de las dos plataformas

Análisis de tarifas y estructura de
tarifas



Commercial strategy 22-25



Port of
Antwerp
Bruges

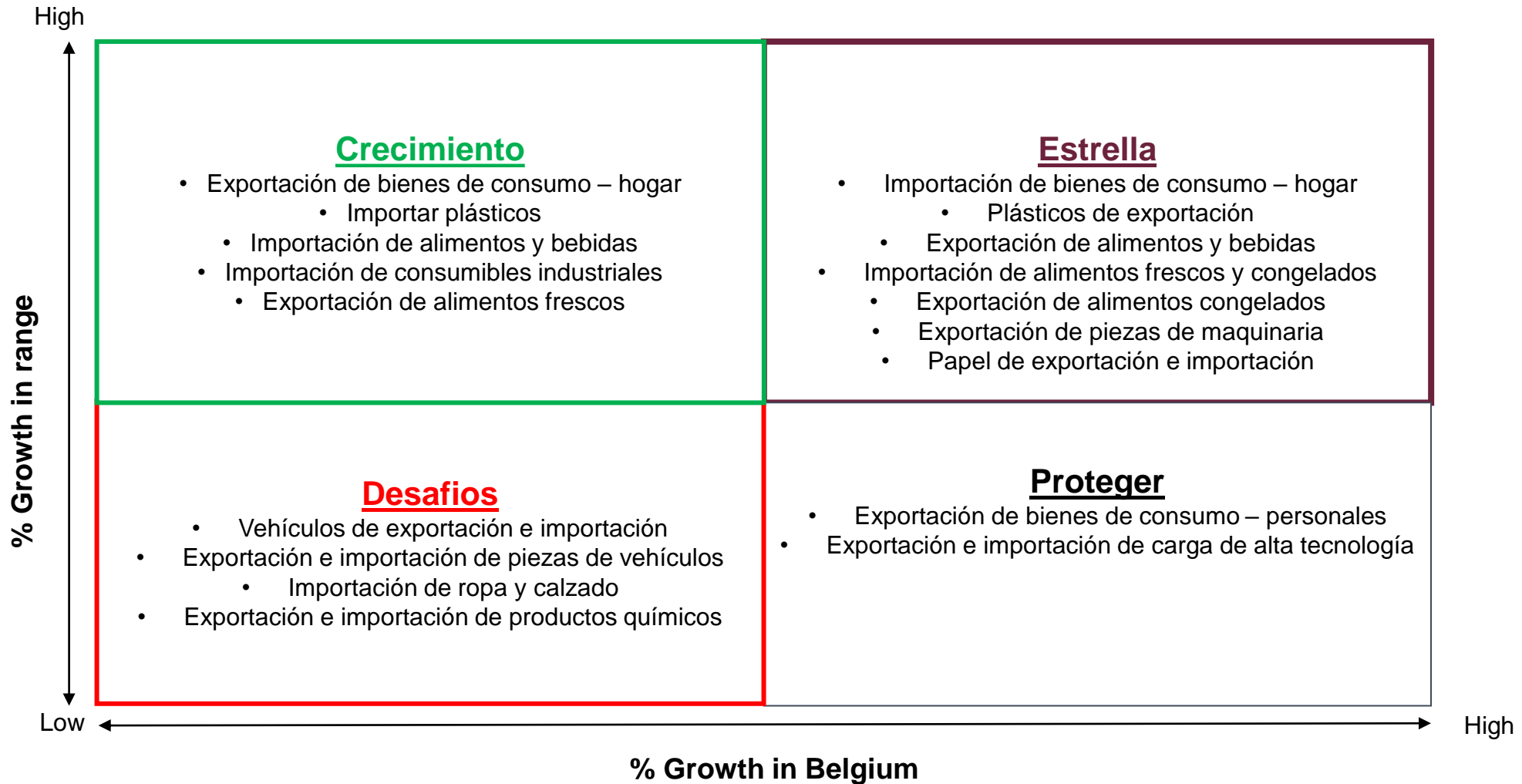
COLD STORE CAPACITY
HIGHER AWARENESS
CONNECTIVITY UKRAINE WAR LOCAL PRODUCTION
FOOD CHAINS **ENERGY** SUSTAINABILITY
MULTIFUEL **TRANSITION** **CONGESTION**
TRANSPORT **CAPACITY** HYDROGEN
EXISTING BUSINESS **AUTOMOTIVE**

Plan comercial y de marketing 2023-2025

Criterios



Pronóstico 2021-2025



Estrategia comercial 2022-2025

1 POSICIONAMIENTO PUERTO DE AMBERES-BRUJAS

Posicionamiento y promoción del puerto unificado
Proximidad al cliente a través de nuestros representantes internacionales, gerentes de cuentas (clave), equipos de desarrollo comercial e inteligencia de mercado
Nos centramos en el uso eficiente y óptimo del espacio en todas nuestras plataformas

Breakbulk

Contenedor

Hub de
productos
químicos

BREAKBULK

2 Un enfoque continuo en el acero, la carga de proyectos y RoRo para aprovechar al máximo las sinergias entre ambas plataformas.

Posicionar el puerto de Amberes-Brujas como el centro de los flujos de productos sostenibles (acero verde y circularidad en la industria automotriz)

CADENA DE FRÍO

3 Capturar el crecimiento en este segmento, atrayendo valor agregado adicional y socios ancla mediante la mejora y promoción de nuestro puerto unificado.

Mejorar los procesos logísticos de los productos perecederos mediante la celebración de amplias discusiones con los socios de la cadena y los órganos de gobierno.

LOGÍSTICA DE CONTENEDORES

4 Seguir reforzando nuestra posición en el comercio Este-Oeste
Posicionar a BE como el centro de la logística de contenedores de valor añadido en estrecha colaboración con las partes interesadas y los órganos de gobierno.

Facilitar y digitalizar determinados procesos y flujos en colaboración con diversos socios

CONECTIVIDAD

5 Ampliación de la oferta de enlaces intermodales y marítimos de corta distancia a través de nuestras plataformas

Centrarse en los corredores estratégicos mediante la promoción específica y el desarrollo empresarial

Adoptar economías de escala para ayudar activamente en la expansión y consolidación de nuestras dos plataformas.

PLATAFORMAS SOSTENIBLES

6 Apoyar a nuestros clientes y al clúster industrial existente en su transición hacia objetivos comunes de sostenibilidad.

Centrándose en los procesos, el intercambio de conocimientos, la promoción y la creación de comunidades. (La infraestructura y la transición energética están contenidas en el plan operativo)

Positioning

Posicionamiento de la nueva plataforma

1

Metas

Comunicación general general, tema: fusión de los dos puertos

Traducción de este mensaje a los demás equipos

Política de la comunidad local

Acciones

Encuesta a clientes, resultados a 1/09/2023.

Mensajes unificados donde los intereses comerciales son líderes, utilizados activamente en al menos 4 acciones a las comunidades portuarias locales y 2 acciones a clientes internacionales.

Orientación al cliente a través de la gestión de cuentas clave, el desarrollo de negocios y el uso de CRM.

Elaboración y seguimiento del lanzamiento de la campaña de branding 'más que la suma de los puertos' con foco en la 'cadena de suministro'.



Centro de atención

- Orientación al cliente
- Marca y USP del Puerto de Amberes-Brujas

Regiones de destino

Mundial



Breakbulk



Breakbulk & Automotive

2

Metas

Investigar el impacto de los almacenamientos de la plataforma de automóviles

Enfoque OEM (Original Equipment manufacturer)

Seguir posicionando a POAB como puerto base de carga breakbulk

Preparar y lanzar la convocatoria para la próxima fase de la MLZ

Acciones

Simulación realista de casos de negocio del impacto : car deck storage.

OEM enfoque : Realizar un análisis de impacto correcto

RoRO : creación de material de ventas/marketing y eventos (Amberes XL)

Adjudicación de la concesión 1ª fase + vista de la siguiente fase

Centro de atención

Exportación e importación de vehículos, altos y pesados, carga de proyecto y concesiones

Eventos: Amberes XL, Breakbulk Europe, Breakbulk clubs

Regiones de destino

Estados Unidos, China, India

FR, GE





Cold chain

Cadena de frío

Metas

GDP & Pharma: reforzar la posición estratégica (2023).

Frescos y Congelados : Transportistas y Transitarios

La investigación de mercado Zeebrugge 2023 (cfr. realizó previamente una investigación en Amberes, se centrará en 2024 en los resultados al respecto.

Acciones

Compromiso de al menos un terminal para la certificación GDP y presencia con bloqueo de cabina y altavoz en Logipharma

Organización de al menos 2 webinars dirigidos a transportistas extranjeros y presencia activa en Fruit Logistica con el objetivo de atraer una delegación a Amberes para una visita guiada.

Llevar el congreso internacional de cargadores a Amberes en 2024

Entregar informe con conclusiones de investigación de mercado

Enfoque

Fortalecer la posición estratégica de GDP & Pharma

Importación y exportación de alimentos frescos y congelados

Estudio de mercado

Regiones de destino

Latinoamérica
Estados Unidos/Canadá
Europa y Reino Unido
China



A photograph of two port workers in high-visibility yellow and blue jackets standing on a balcony, looking out over a large container yard filled with stacks of colorful containers (red, yellow, blue) and several large gantry cranes in the background under a blue sky with light clouds.

Container logistics

Logística de contenedores

Metas

Fortalecer aún más nuestra posición en el comercio Este-Oeste

Posicionar a BE como centro para la logística de contenedores de valor agregado en estrecha colaboración con las partes interesadas y los órganos de gobierno.

Facilitar y digitalizar ciertos procesos y flujos junto con diferentes socios

Actions

Seguir desarrollando las relaciones con los aeropuertos belgas

Enfoque en el Lejano Oriente: desarrollar de manera efectiva nuevas herramientas de comunicación digital y aumentar el conocimiento de la marca

Implementar Certified Pick up

Enfoque

Importación de bienes de consumo domésticos y comercio electrónico

Exportación e importación de bebidas

Eventos: CILF, CIIE

Regiones de destino

Lejano Oriente, India
Estados Unidos



Connectivity

Conectividad

Metas

Lanzamiento de un nuevo estudio de cuota de mercado

Enfoque en dos corredores (Reino Unido y Polonia)

Hoja de promoción de routescanner y conectividad

Acciones

Estudio de cuota de mercado

Conocer a los responsables de la toma de decisiones el flujo intermodal a través de road shows y ferias comerciales

Promotion routescanner en intermodal routeplanner

Desarrollar nuevas conexiones: RoRo Humber y ferrocarril de Polonia a Zeebrugge

Folleto y ficha de producto del Reino Unido conexiones y soluciones conjuntas de transporte marítimo de corta distancia a través de POAB



Bruges

5

Enfoque

1. Operadores multimodales y terminales hinterland + POAB

Regiones

Reino Unido/Polonia



Sustainable platforms



Plataformas sostenibles

Metas

Fortalecer a nuestros grupos de interés comerciales en su transición hacia la sostenibilidad, por lo que mantenemos la atención en las fortalezas actuales de la plataforma PoAB existente (Polymer Hub y Largest Integrated Chemical cluster).

Compartir ideas y conocimientos para tomar mejores decisiones estratégicas y apoyar el desarrollo empresarial.

Agiliza las acciones comerciales y de marketing con la estrategia corporativa de transición sostenible

Acciones

Gestión de los grupos de interés comerciales en relación con la estrategia de transición sostenible (cfr. OP22-25)

Promoción activa del Puerto de Amberes-Brujas como "el centro de energía verde del futuro" (que se puede combinar con el negocio de los polímeros y la industria química).

Creación de conocimiento para apoyar el desarrollo empresarial y la toma de decisiones estratégicas



Port of
Antwerp
Bruges

6

Enfoque

Marketing
Comercial (a través de KAM's)
Desarrollo de Negocios
Inteligencia de mercado

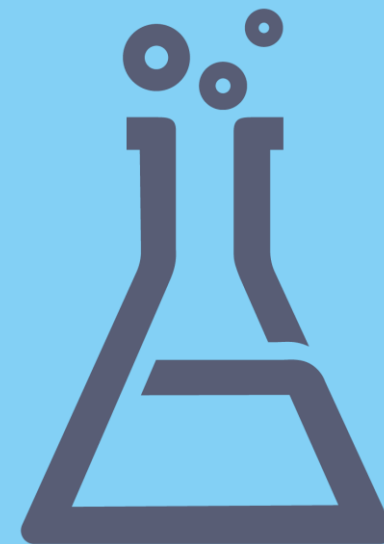
Eventos como ICI (WEF), EPCA, ECTA y Logichem

Regiones

Amberes-Brujas, Bélgica, Alemania, Estados Unidos, ...
(la lista puede extenderse a lo largo de toda la operación de este eq

Vinculado con

OP22-25, tales como:
- Plan Maestro de Puerto Verde
- Importación de hidrógeno
- Análisis de terminales
- Puerto multicomcombustible



Port of Antwerp-Bruges

¿Cómo desarrollar
una plataforma
portuaria atractiva ?



Port of
Antwerp
Bruges

Customer Relations Department

- Somos el primer punto de contacto para clientes nuevos y existentes en el Puerto de Amberes-Brujas
- Nuestros gestores de cuentas utilizan su conocimiento y experiencia en el sector para crear una relación a largo plazo, que es transparente, cualitativa y sostenible



Nuestra visión

- Capturamos oportunidades y expectativas del mercado y las traducimos en insights y targets. Esta es la base de nuestra estrategia comercial y proceso de toma de decisiones
- Creamos soluciones y productos, apoyando el crecimiento sostenible de los clientes y la integración dentro de la comunidad portuaria

Conocimiento del
mercado

Estrategia comercial

Soluciones y productos

Organisation



Shippers & Forwarders
Transport & Mobility

Invest & Development
Concessions

Maritime Business

Invest & Development
Concessions

Shippers & Forwarders
Transport & Mobility

Market Intelligence – Trade Facilitation



Port of
Antwerp
Bruges

Port Dues - Concessions

Cómo lo hacemos- Esquema de estrategia

Strategic plan '22 – '25



Economy



Climate



People and the environment

Commercial strategy '22 – '25

- ✓ Enfoque de ventas
- ✓ Enfoque de marketing
- ✓ Desarrollo de negocio

Annual action plans

- ✓ Shippers & Forwarders - International Networks
- ✓ Transport & Mobility
- ✓ Maritime Business
- ✓ Invest & Development
- ✓ Concessions
- ✓ Market Intelligence

Key Account vs Account

- Potencial de crecimiento
- Ingresos/volumen
- Estrategia alineada
- Disposición a cooperarte

La comunicación es clave

Port vs. client

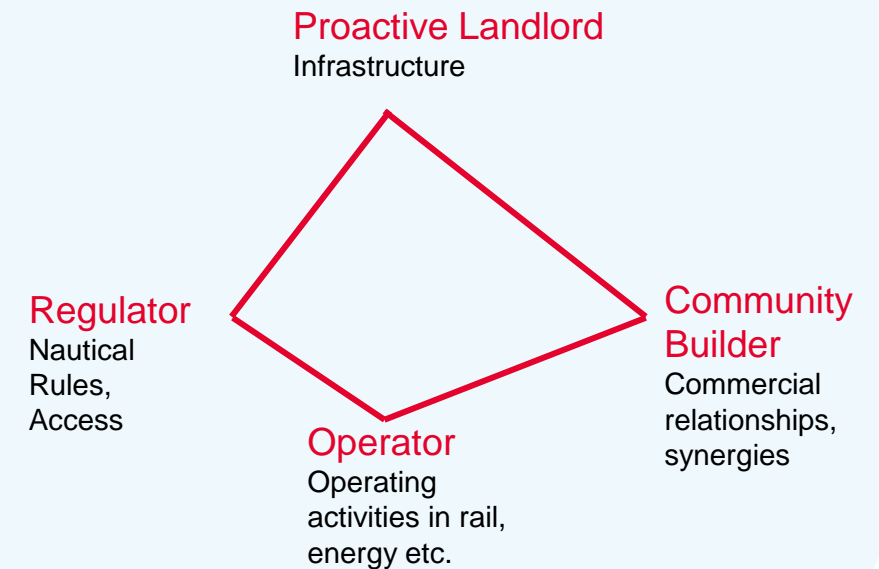
Perspectiva del cliente frente a la autoridad portuaria

→ Importancia de la coherencia interna

Regulador ↔ Community builder

Choque de identidades

Port of Antwerp-Bruges (public)



International Relations & Networks

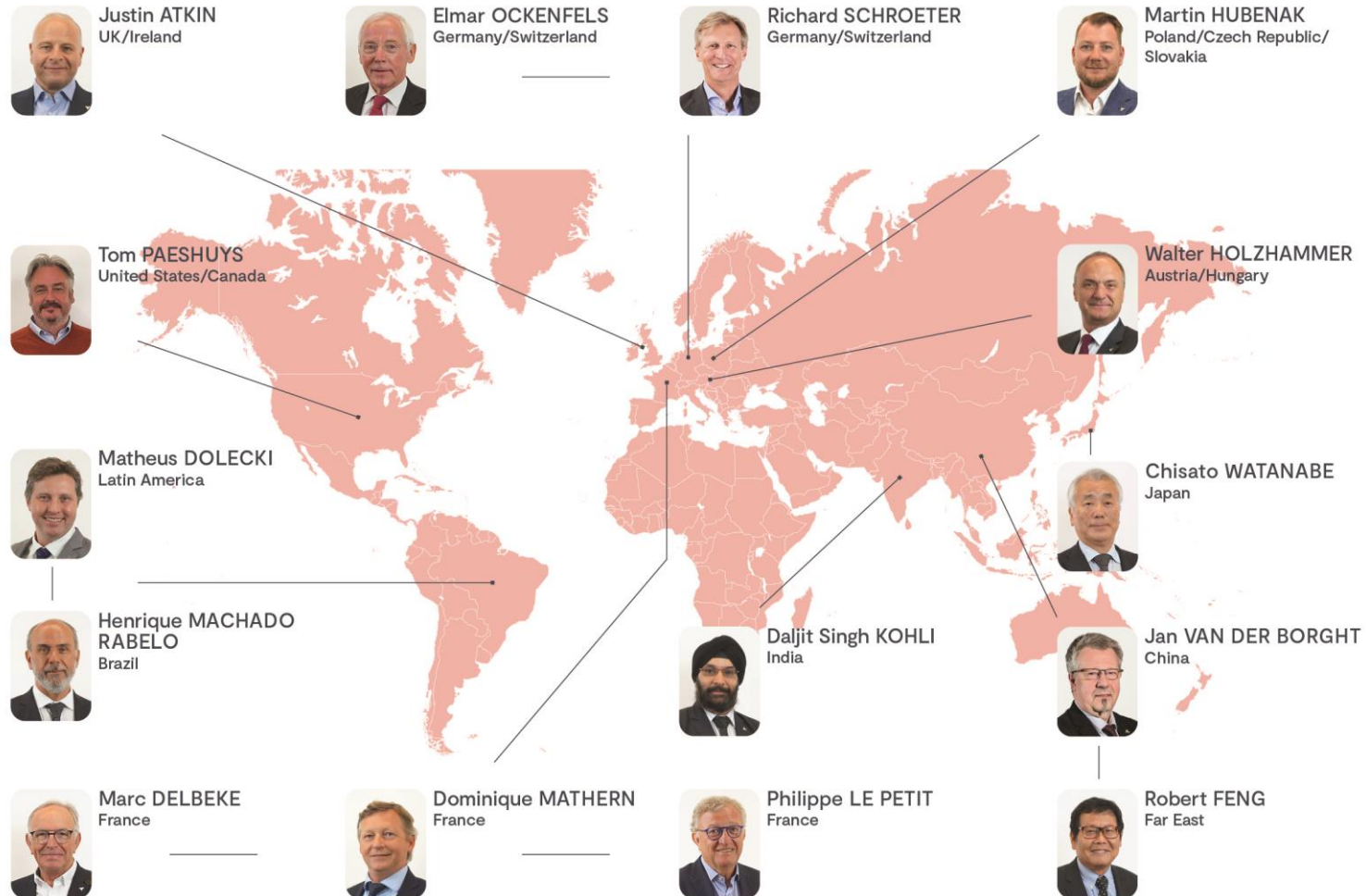


“La fuerza del equipo es cada miembro individual.

La fuerza de cada miembro es el equipo.”

Phil Jackson

Representantes internacionales



¿Qué hacemos?

**Representación
internacional**

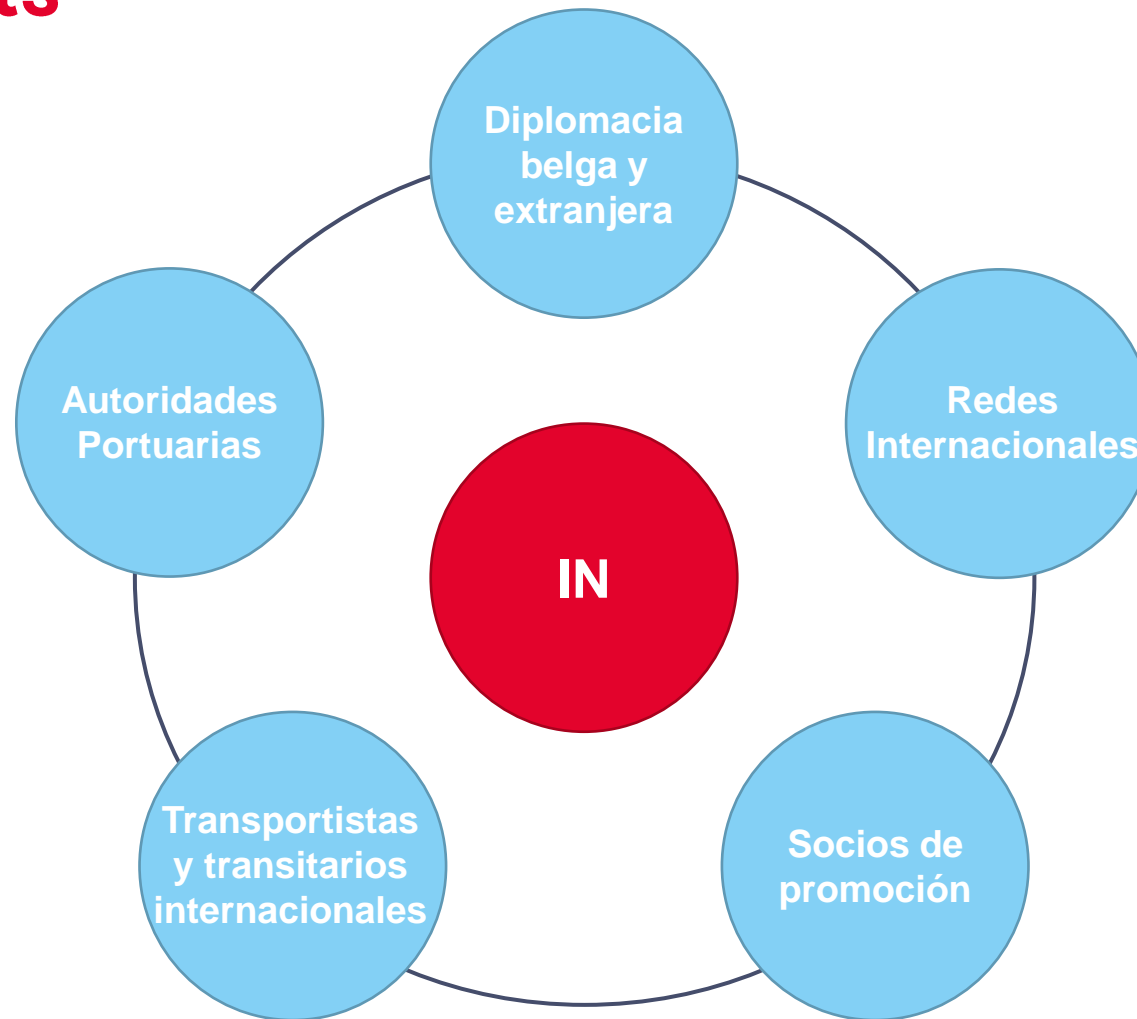
**Redes
internacionales y
asociaciones
mundiales**

**Desarrollo
internacional**

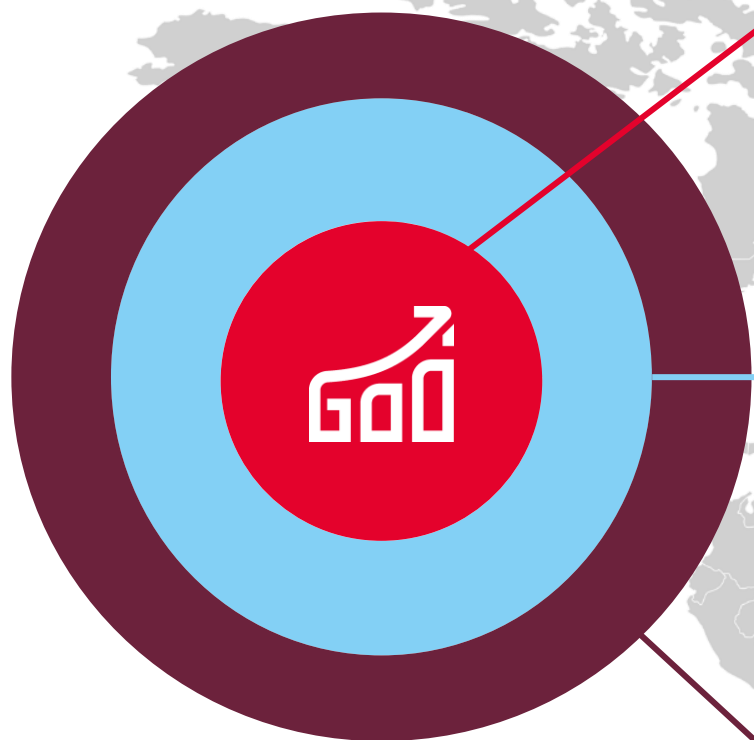
**Asuntos
internacionales
complejos**

**Promoción mundial
de las empresas
filiales**

Key Accounts



Prioridades regionales 2023



Mercados clave: punto de vista comercial y económico

Estados Unidos, China, Francia, Reino Unido + Irlanda, Alemania, India, Rusia, Canadá, Benelux, Brasil, Turquía, Nigeria

Mercados específicos: estrategia comercial

Dinamarca, Austria, Suiza, República Checa, Eslovaquia, Chile, Perú, Colombia, Corea del Sur, México
España, Finlandia, Suecia, Japón, Polonia, Portugal, Emiratos Árabes Unidos, Noruega, Singapur, Sudáfrica, Arabia Saudita, Italia

Mercados futuros: potencial de generación de carga

Egipto, Taiwán, Vietnam, Indonesia, República Democrática del Congo, Marruecos, Argelia, Kenia, Ghana, Angola, Senegal, Camerún, Costa de Marfil, Ecuador, Malasia
Omán, Namibia

Asociaciones

Memorandos de entendimiento con puertos del mundo



Mumbai Port Trust



...



Capturamos oportunidades y expectativas del mercado y las traducimos en insights y targets. Esta es la base de nuestra estrategia comercial y proceso de toma de decisiones. Creamos soluciones y productos, apoyando el crecimiento