

# Vorbij de chaos: Navigeren door de paradoxen van 2026

2026 inzichten van Cargoplot experts



**cargoplot**

# Introductie

De stap van 2025 naar 2026 luidt geen normalisatie in, maar een nieuwe fase van structurele volatiliteit. De heropening van de Rode Zee veroorzaakt een voorspelbare congestiegolf in havens en achterland, terwijl 7% extra vlootcapaciteit niet leidt tot betrouwbaarheid. Rederijen zetten actieve capaciteitssturing in voor margebescherming, wat de schema's paradoxaal genoeg volatieler maakt..

Tegelijkertijd domineren e-commerce platforms steeds meer de luchtvrachtmarkt, waardoor ruimte, routes en prijzen worden bepaald door algoritmes in plaats van traditionele vraag. In deze realiteit worden datagedreven keuzes en flexibiliteit geen voordeel meer, maar een voorwaarde om concurrerend te blijven.

Dit whitepaper analyseert de drie paradoxen die uw supply chain in 2026 bedreigen: de blokkade op de Rode Zee, de schijnzekerheid van contracten en de verdringing door e-commerce. We bieden concrete strategieën om van reactief brandjes blussen naar proactief navigeren te gaan.

## ***Wat is Structurele Volatiliteit?***

*Het betekent dat chaos niet langer een tijdelijke onderbreking is van stabiliteit, maar de permanente basislijn van de markt. In 2026 is wachten tot het 'overwaait' geen strategie meer, maar een faillissementsrisico.*



## De Rode Zee: De valkuil van het Bandwagon-effect

De mogelijke heropening van het Suezkanaal is geen simpele aan/uit-schakelaar, maar een commercieel kantelpunt. Het echte gevaar voor de supply chain zit in de marktpsychologie: het Bandwagon-effect.

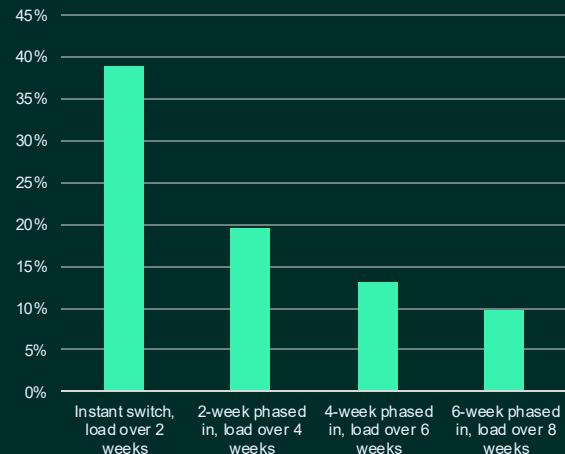
**Maarten (CEO):** *“Zodra één grote rederij weer door Suez gaat, volgt de rest direct uit angst voor concurrentienadeel. Dat kantelpunt – de massale omslag – creëert de echte congestie, niet de heropening zelf.”*

Mogelijke scenario's voor 2026:

- *De flash mob:* Iedereen keert tegelijk terug. Het gevolg: direct haveninfarct (Gridlock).
- *De glijdende schaal* (70% kans): Een geleidelijke terugkeer via tests. Dit 'druppel-effect' is beheersbaar voor havens en volgens Maarten het meest waarschijnlijk.
- *Permanente omleiding:* Gezien de economische druk op rederijen minder aannemelijk.

Gok niet op scenario 3, maar bereid je keten voor op de volatiliteit van scenario 2.

Increase in import load versus highest seen Europe Import+Export



*De afbeelding laat zien dat een onmiddellijke terugkeer naar de route via Suez de Europese havenactiviteiten sterk zou doen toenemen. Door kortere toeleveringsketens zou het aantal aankomsten uit Azië gedurende de twee weken verdubbelen, wat leidt tot een 39% hogere havenoverslag dan de hoogste historische piek.*

Bron: Sea-Intelligence



## De derisking-valkuil: Waarom strategische veiligheid leidt tot operationeel risico



De geopolitieke realiteit dwingt importeurs om verder te kijken dan China. Maar wie zijn productie verplaatst naar opkomende regio's zoals Inter-Azië, stuit vaak op onverwachte logistieke barrières. De infrastructuur is daar simpelweg nog niet klaar.

**Maarten (CEO):** *“Vanwege geopolitieke spanningen en handelstarieven verlegt China zijn exportfocus steeds vaker van de VS en Europa naar opkomende markten zoals Zuid-Amerika, India en Afrika. Europa is niet langer de onbetwiste hoofdrolspeler.”*

De inzichten voor 2026:

- *De 'First Mile' bottleneck:* China heeft in 20 jaar een perfecte logistieke machine gebouwd. In landen als India of Vietnam is het transport van fabriek naar haven (de 'First Mile') vaak een drama van slechte wegen en bureaucratie.
- *Calculeer vertraging in:* Productie buiten China klinkt strategisch slim, maar je levert in op snelheid. Een container vanuit India loopt meer risico in het voortraject dan in China, waar je in twee uur probleemloos op de terminal staat.



## De paradox van overcapaciteit: Schaarste is een keuze

Volgens data van BIMCO overtreft de groei van de vloot (supply) de groei van de vraag (demand) in 2025/2026 aanzienlijk, met een verwachte overcapaciteit op de grote East-West routes. De instroom van zo'n 7% extra vlootcapaciteit betekent op papier lage prijzen. De realiteit is anders. Rederijen beschermen hun tarieven door actief 'Blank Sailings' in te zetten en zo kunstmatige schaarste te creëren.

*Toby (Sales Manager): “Er is geen expediteur die kan dicteren of je garantie krijgt aan boord. Dat bepalen de rederijen. Laat je dus niet verleiden om extra te betalen voor een 'Space Garantie' die niet bestaat.”*

Het advies voor 2026:

- *Blijf vergelijken:* Blank sailings\* verhogen de marktprijs. Kies binnen die markt gerust de laagste optie; een hoger tarief bij een expediteur koopt namelijk geen voorrang.
- *De 'Space Garantie' mythe:* Expediteurs beloven soms ruimtegarantie tegen betaling. Trap er niet in. Als een rederij besluit te rollen, heeft de expediteur 0% invloed. Betaal niet voor schijnveiligheid.



\* Blank sailings: het last-minute schrappen van afvaarten om kunstmatige schaarste te creëren.





## De prijs-illusie: Waarom een jaartarief geen garantie is

De grootste valkuil in 2026 is het blinde vertrouwen dat een vastgelegde contractprijs ook betekent dat je spullen mee mogen. In een volatiele markt biedt een vaste prijs vaak slechts schijnveiligheid.

*Toby (Sales Manager): “Stel: je hebt \$2.000 afgesproken en de marktprijs schiet naar \$3.000. Dan word je direct gelimiteerd op beschikbaarheid. Rederijen pakken dan liever de volle mep op de spotmarkt dan jouw lagere contractprijs.”*

De winnende strategie:

- *De 70/30 regel:* Wed niet op één paard. Leg een basis vast in contracten, maar houd ruimte (bijv. 30%) voor de spotmarkt.
- *Timing is alles:* Wil je een jaarcontract? Onderhandel dan in april of mei. Historisch gezien zijn dit de rustigste maanden met de laagste tarieven; het ideale startpunt.
- *Kort boven lang:* Overweeg kwartaalcontracten (3 maanden). Zo blijft je tarief dichterbij de marktrealiteit en voorkom je dat je contract wordt opgebroken.

## Achterland: De bottleneck verschuift naar de poort

Wanneer de 'Bandwagon' uit Suez aankomt, verschuift het probleem van zee naar land. Het risico in 2026 is niet dat je container de haven niet haalt, maar dat hij er niet zoals gepland uitkomt.

**Dominique (Head of Operations):** “Hier zien we de 'Scalability Paradox'. Rederijen kunnen capaciteit opvoeren, maar het achterland (barges en trucks) is niet elastisch. Als die piek landt, exploderen de wachttijden.”

De tactiek voor 2026:

- *Beschikbaarheid boven prijs:* In een gridlock is de laagste prijs irrelevant. Focus op het voorkomen van een 'Stock out'; die kost je onderaan de streep meer dan een duurdere rit.
- *Kies voor een hybride strategie:* Wed niet alleen op de trucking. Zorg voor een flexibele schil met lokale partners voor binnenvaart (barging). Zo kun je schakelen zodra de terminal vastloopt, zonder dat je vastzit aan één modaliteit.
- *Trucking vraagt planning:* Trucking wordt onbetrouwbaar tijdens pieken. Wie niet vooruit plant, betaalt simpelweg voor vertraging en wachturen.
- *Flexibele loscapaciteit:* Congestie betekent onregelmatige aankomsten. Zorg dat je warehouse of logistieke partner schaalbare loscapaciteit heeft om onverwachte pieken op te vangen. Niets is duurder dan een container die wel uit de haven is, maar niet gelost kan worden.



## Luchtvracht: E-commerce dicteert de dienstregeling

E-commerce platformen uit China zijn geen tijdelijke piek meer; ze zijn een permanente factor. Op cruciale routes vanuit Zuid-China neemt e-commerce inmiddels meer dan 50% van de capaciteit in beslag\*. Voor de reguliere importeur betekent dit minder ruimte en hogere prijzen op de populaire routes.

**Che (Senior Account Executive):** *“Probeer niet te concurreren met de giganten op de 'hoofdwegen' (directe vluchten). Je verliest het op prijs en volume. Gebruik de B-wegen: vluchten met een tussenstop of via secundaire luchthavens.”*

De strategie voor 2026:

- *Kies voor indirect:* Directe vluchten vanuit China zitten vol met e-commerce. Een vlucht met een tussenstop (bijv. via het Midden-Oosten) duurt misschien 2 dagen langer, maar je vracht blijft tenminste niet staan.
- *Secundaire Hubs:* Vermijd de grote hubs die vastlopen door e-commerce volumes. Vlieg op kleinere luchthavens en truck de laatste kilometers ('Road Feeder Service').
- *Flexibiliteit is key:* Wie vasthoudt aan "ik wil direct op Schiphol vliegen", betaalt de hoofdprijs of wordt geweigerd.



## Strategische planning: Wie wacht, betaalt de hoofdprijs

De tijd dat je in oktober nog even ruimte kon boeken voor de kerstdrukke is voorbij. E-commerce giganten leggen die capaciteit al maanden van tevoren vast. Voor de importeur die 'just-in-time' wil werken, wordt Q4 een onbetaalbare gok.

**Che (Senior Account Executive):** “De markt is extreem dynamisch. Afgelopen jaar zagen we de prijs in aanloop naar Black Friday in twee weken tijd exploderen van twee naar acht dollar. Als je dan pas gaat bellen, ben je te laat.”

De strategie voor 2026:

- *De 'Zomer-Hack':* Gebruik juni en juli om voorraad op te bouwen. De vliegtuigen zijn dan leger en de tarieven historisch laag.
- *Forward Booking:* Wil je vliegen in Q4? Leg je volume en ruimte al vast vóórdat de zomervakantie begint.
- *Mijd de piek:* Vanaf september dicteren Temu en Shein de markt. Heb je geen haast? Wacht dan tot na Chinees Nieuwjaar (februari) voor de beste rates.



## De vloot-transitie: De valkuil van 1.60 meter

Door vertragingen bij vliegtuigbouwers en de uitfasering van oude 'Jumbo's' (747), zetten airlines steeds vaker kleinere toestellen ('narrowbodies') in. Dit creëert een fysieke blokkade voor de industrie.

**Che (Senior Account Executive):** “De '1.60 meter regel' is niet meer heilig. Op een Widebody zit je daarmee veilig, maar door de opkomst van Narrowbodies (zoals de A321) op lange afstanden, zakt de grens op veel routes naar ca. 114 cm. Zit je daarboven? Dan past je pallet simpelweg niet.”

De nieuwe spelregels:

- *Ken je toestel:* Op Widebodies (A350/B777) is de limiet 1.60m. Maar op Narrowbodies is de limiet vaak slechts 1.14m (container) of zelfs nul (losse bulk-belading).
- *De 'Danger Zone' (1.15m - 1.60m):* Vracht in deze range was vroeger veilig, maar is nu een risico op Narrowbody-routes. Zorg dat je pallets 'afbreekbaar' zijn (skids) of blijf onder de 1.14m als je zekerheid wilt op alle toestellen.
- *Main Deck schaarste:* Alles hoger dan 1.60m móét sowieso op een freighter (Main Deck). Door de vlootverkleining is deze ruimte schaarser en duurder dan ooit.

Insight: Het Narrowbody-Risico (A321)

De shift naar Narrowbody-vliegtuigen (zoals de A321XLR) op lange routes is verraderlijk. Deze toestellen vliegen ver, maar hebben een kleine 'buik'.

Het risico: Een standaard pallet van 1.50m hoog – die jarenlang probleemloos mee ging – past fysiek niet in een A321 (max hoogte ~1.14m). Je vracht blijft staan als je hier geen rekening mee houdt in de boeking.

## Operationele oplossingen in de lucht: De kracht van de omweg

Als de directe routes vol zitten met e-commerce, moeten importeurs creatief zijn. De snelste route is in 2026 niet altijd een rechte lijn. Het advies: kijk verder dan de standaard hubs.

**Dominique (Head of Operations):** “Een indirecte vlucht hoeft niet automatisch vertraging te betekenen. Als het druk wordt op de 'main route', kan een langere route met tussenstops juist meer zekerheid geven.”

De tactiek voor 2026:

- *Road Feeder Services (RFS):* Boek een vlucht naar een rustigere luchthaven (bijv. in Oost-Europa of Duitsland) en laat de airline het laatste stuk trucken. Dit omzeilt de congestie op de grote hubs zoals Schiphol.
- *Het risico van overladen:* Let op: meer tussenstops betekent vaker in- en uitladen. Het risico op schade neemt toe. Zorg voor 'hufferproof' verpakking als je kiest voor een indirecte route.
- *Koop zekerheid met tijd:* Een indirecte route kost vaak 24-48 uur extra, maar is aanzienlijk goedkoper en de kans dat je vracht blijft staan is kleiner.
- *Compliance is snelheid:* Bij indirecte routes (bijv. vliegen op Frankfurt + trucken naar NL) passeer je meer douanepunten. Zorg dat je documentatie tot in de puntjes op orde is. Eén foutje in de papieren bij een tussenstop doet je tijdswinst direct teniet.



Country, Other	Total Cases	New Cases	Total Deaths	New Deaths	Total Recovered	Active Cases	Serious, Critical
China	80,881	+21	3,226	+13	88,715	8,940	3,226
Italy	31,506	+3,526	2,503	+345	2,941	26,062	2,060
Iran	16,169	+1,178	988	+135	5,389	9,792	
Spain	11,409	+1,467	510	+188	1,028	9,871	963
Germany	8,639	+1,367	23	+8	67	8,549	2
S. Korea	8,320	+84	81	+6	1,401	6,838	89
France	6,633		148		12	6,473	400
USA	5,704	+1,041	97	+11	74	5,533	12
Switzerland	2,742	+389	27	+8	15	2,700	
UK	1,950	+407	71	+18	52	1,827	261
Netherlands	1,705	+292	43	+19	2	1,660	45
Norway	1,452	+104	3		1	1,448	27
Austria	1,332	+314	4	+1	8	1,320	12
Belgium	1,243	+185	10		14	1,219	33
Sweden	1,191	+70	6	+1	1	1,182	12
Denmark	977	+63	4		1	972	18
Japan	878	+45	29	+1	144	705	47
	696		7		456	233	18
Diamond Princess	673	+107	2	+8	49	622	18
Malaysia	452	+51	5		27	420	1
Australia	452	+11	5	+1	11	436	1
Canada	448	+117	1		3	444	18
Portugal	439				4	435	2
Qatar	396	+52			3	363	11
Czechia	387	+35	5	+1	14	368	6
Greece	324	+26			11	312	2
Israel	322	+44	1	+1	2	298	18
Finland	301	+67					
Brazil	276	+39					

## Data-Investering: Waarom de duurste optie onderaan de streep het goedkoopst is

In 2026 is data niet langer een rapportage achteraf, maar een stuurmiddel vooraf. Zonder real-time inzicht ben je in een markt vol vertragingen en 'Blank Sailings' een speelbal van de rederijen.

**Toby (Sales Manager):** “Ik ga liever met een andere rederij die 400 dollar extra kost, dan dat ik 4.000 of 8.000 dollar verlies omdat mijn spullen te laat zijn. Data-gedreven werken geeft je de flexibiliteit om tot op het laatste moment te kunnen schakelen.”

Waarom data onmisbaar is in 2026:

- *Bereken de 'Cost of Delay':* Veel importeurs staren zich blind op de laagste transportprijs. Data helpt je inzien wanneer een iets duurder oplossing onderaan de streep goedkoper is dan een productiestop of lege schappen.
- *Geen 'Black Box' meer:* Accepteer niet dat je container wekenlang van de radar verdwijnt. Eis systemen die proactief vertragingen melden, zodat je nog kunt ingrijpen (bijv. omboeken naar een andere carrier) voordat het te laat is.

# Action checklist: Is jouw supply chain '2026-proof'?

Concrete stappen om de paradoxen van volatiliteit, congestie en schaarste voor te blijven.

## Strategie & Risico-spreiding

- *Check je 'First Mile' risico's:* Productie verplaatst naar India of Vietnam? Breng de route van fabriek naar haven in kaart. De infrastructuur is daar kwetsbaarder dan in China.
- *Pas de 70/30 contractstrategie toe:* Wed niet op één paard. Leg een basis vast in contracten, maar houd 30% ruimte voor de spotmarkt om in te spelen op marktschommelingen.
- *Kies voor kwartaalcontracten:* In een volatiele markt is een jaartarief schijnveiligheid. Kortere looptijden houden je tarief dicht bij de marktrealiteit.

## Operationele Planning & Luchtvracht

- *Benut de 'Zomer-Hack':* Wacht niet tot Q4. Gebruik juni en juli om voorraad op te bouwen en luchtvrachtruimte vast te leggen; de tarieven zijn dan historisch lager.
- *Meet je pallets na (Narrowbody Risk):* Vliegtuigen worden kleiner. Check of jouw standaard pallets nog door de deur van een A321 passen om weigering aan de gate te voorkomen.
- *Pak de regie in het achterland:* Vertrouw niet blind op de 'carrier haulage' van de rederij. Regel zelf lokale binnenvaart of trucking om niet vast te staan in de haven-gridlock.

## Data & Technologie

- *Betaal niet voor schijnzekerheid:* Een hoger tarief of 'Space Garantie' biedt vaak geen garantie tegen 'rollen'. Kies gerust de scherpste optie, want als een schip niet vaart, helpt extra betalen ook niet. Gebruik data om direct de beste prijs in de markt te vinden.
- *Eis proactief inzicht:* Accepteer geen 'black box'. Zorg voor systemen die vertragingen melden vóórdat ze plaatsvinden, zodat je de eindklant kunt informeren of kunt omboeken.



## Gebouwd voor de realiteit van 2026

Je hebt de paradoxen gelezen. Cargoplot combineert slimme technologie met menselijke expertise om ze op te lossen.

- *Beheers de First Mile & het Achterland*  
Productie toch verschuiven naar India of Vietnam? Onze experts kennen de lokale infrastructuur en adviseren over de risico's in het voortraject. Loopt de haven in Europa vast? Onze Account Executives schakelen direct met lokale binnenvaart-partners, zodat je de regie houdt en niet hoeft te wachten op de rederij.
- *Domineer de Spotmarkt*  
Pas de 70/30 regel toe met snelheid. Via ons platform vergelijk je in minuten de hele markt. Zo vind je direct de beste spot rates en benut je de 'Zomer-Hack' voor de beste prijs.
- *Data als Stuurmiddel*  
Geen 'Black Box' meer. Ons dashboard geeft real-time inzicht. Maak keuzes op basis van jouw behoefte en stuur proactief bij op basis van data, niet meer op onderbuikgevoel.



## 2026 Supply chain scan: Van inzicht naar impact

De theorie heb je nu, maar wat betekent de 'structurele volatiliteit' concreet voor jouw zendingen in 2026? Onze experts kijken graag vrijblijvend met je mee naar de praktische inrichting van jouw logistiek. Geen zware rapporten, maar een inhoudelijk gesprek over jouw dagelijkse operatie.

In deze sessie van 20-30 minuten:

- **Praktisch routeadvies:** We kijken naar je huidige routes en bespreken alternatieven zoals secundaire hubs of lokale binnenvaart om congestie te omzeilen.
- **Contract- & inkoopstrategie:** Hoe pas je de 70/30 regel toe en wat is voor jou het beste moment om tarieven vast te leggen?
- **Marktoverzicht:** Krijg direct inzicht in hoe ons platform helpt om de 'black box' te openen en de beste spotmarkt-tarieven te vinden.

**Plan een kennismaking met een expert**

