

De investeringsagenda van de zeilende beroepsvaart en hoe deze te financieren



De investeringsagenda van de zeilende beroepsvaart en hoe deze te financieren

Rapport

Voor: Stichting REDDEVLOOT, op basis van subsidies van provincies Overijssel, Friesland, Flevoland en Utrecht

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
H1 Introductie	8
1.1 Vooraf: het begrip bruine vloot	8
1.2 Nederland heeft een unieke, iconische vloot van historische, zeilende schepen	8
1.3 Fonds Zeilende Beroepsvaart als antwoord op een financieringsvraagstuk	9
1.4 Toetsing van hypothese	10
1.5 Aanscherping onderzoeksvragen	12
H2 Verschillende soorten schepen in het varend erfgoed	13
2.1 Vijf groepen schepen	13
2.2 De financierbaarheid van deze schepen is afhankelijk van diverse karakteristieken	15
H3 Investeringsagenda	16
3.1 Lopend onderhoud	16
3.2 Vervangen van het 'vlak' en de 'kim'	17
3.3 Refit	17
3.4 Vervangen van de motor	18
3.5 Realisatie voorzieningen met betrekking tot vuilwater	18
3.6 Overnames	19
3.7 Omvang van investeringsagenda	19
H4 Businessmodellen en hun financierbaarheid	20
4.1 Het gemiddelde businessmodel	20
4.2 De financierbaarheid van het gemiddelde businessmodel	20
4.3 De financiering van overnames	22
4.4 Het investeringsdilemma	24
4.5 Verbeteren van financierbaarheid	26
H5 Niet-bancaire financiële instrumenten	29
5.1 Rijksdienst voor Ondernemerschappij: RVO	30
5.2 Regionale Ontwikkelings Maatschappijen (ROM)	31
5.3 Regionale instrumenten	32
5.4 Europese instrumenten	35
5.5 Qredits	36
5.6 Crowdfunding	36
5.7 Kredietunies	37
H6 Over niet-beroepsmatig geëxploiteerde schepen	38
H7 De beschikbaarheid van financiële instrumenten	39
H8 De weg vooruit	40
8.1 Versterk de samenwerking rond het verbeteren van financierbaarheid	40
8.2 Versterk competenties en samenwerking in de sector	40
8.3 Realiseer begeleiding voor ondernemers	41

8.4 Richt een kredietunie op	41
8.5 Realiseer een programma; versterk innovatie en verduurzaming	42
8.6 Verken de realisatie van een MBA voor schippers	43
H9 Verantwoording	44
9.1 Projectorganisatie	44
9.2 Werkwijze	45
9.3 Evaluatie van tussentijdse bevindingen en herijking van de opdracht	46
9.4 Bronnen	46
Bijlage 1 Risicoanalyse	49
Colofon	52

Samenvatting

In dit rapport leest u de volgende punten:

1. Ondernemers/ondernemingen in de zeilende beroepsvaart maken veelal gebruik van **een bedrijfsmodel dat dateert uit de jaren 70**; een leeg schip (met voorzieningen), een schipper en een maat, die geboekt wordt via een boekingskantoor dat veelal op beschikbare capaciteit stuurt. Dit model leidt tot een gemiddelde brutowinst van ongeveer € 40.000,- per jaar, waaruit het ondernemersinkomen nog betaald moet worden. Er is daarom slechts beperkt cashflow beschikbaar om eventuele leningen af te lossen.
2. De meeste ondernemers/ondernemingen in de vloot lukt het om elk jaar te overleven. **Reserves zijn beperkt**; ze zijn voldoende om de operatie jaar na jaar voort te zetten, maar te klein om grotere incidenten op te vangen/investeringen te doen.
3. **De financierbaarheid van de zeilende beroepsvaart is matig**. Banken hebben een sterke ontwikkeling doorgemaakt, waarbij strengere normen met betrekking tot onder andere winst, ondernemersinkomen en vrije cashflow ertoe leiden dat veel ondernemingen in de zeilende beroepsvaart moeite hebben leningen aan te trekken.
4. **Banken lijken zich terug te trekken** uit de financiering van de zeilende beroepsvaart. Dit geldt overigens voor het gehele kleine mkb-bedrijfsleven. Er worden zeker nog financieringen verstrekt, maar het vergt veel creativiteit en doorzettingsvermogen om aan de eisen van de bank te voldoen. De juiste mensen bij de bank kennen is een belangrijke succesfactor. Echter, kennis bij banken neemt af. Het is te verwachten dat banken zich verder uit de sector terugtrekken.
5. **Veel schippers zullen de komende tien jaar hun schip willen verkopen**. De gemiddelde leeftijd van de schipper-ondernemers is hoog. Het schip is hun pensioen; ze zullen hun schip willen verkopen. Er zijn momenteel naar het zich laat aanzien geen ongebruikelijk lange verkooptijden voor schepen en er zijn voldoende opvolgers. Banken zijn betrokken bij de financiering van overnames. Het is te verwachten dat het scheepsaanbod de komende jaren groter wordt, waardoor wachttijden zullen oplopen en prijzen zullen dalen. Het is onduidelijk of er voldoende opvolgers zullen zijn.
6. **Veel schepen ruim 100 jaar oud en minstens 25 jaar in bedrijf en hebben groot onderhoud nodig** aan vlak en kim. Mogelijk loopt dit groot onderhoud uit in grote refits, waarna de betreffende schepen weer als nieuw zijn, geschikt voor de volgende 25 jaar bedrijfsfunctie.
7. **Schepen moeten verduurzamen**; oude dieselmotoren moeten worden vervangen en installaties voor vuilwater geïnstalleerd.
8. **Ongeveer de helft van de vloot gaat grote investeringen uit de weg**. Schippers die hun pensioen zien naderen gaan voorzichtig om met investeringen; het aantal 'verdienjaren' dat zij hebben is beperkt, waardoor investeringen niet meer terugverdiend kunnen worden vóór het moment van pensioen.
9. **Er moet gewerkt worden aan perspectief voor de volgende generatie**. Het huidige perspectief voor opvolgers is beperkt. Er is een mager bedrijfsmodel, er moet fors geïnvesteerd worden in het bedrijfszeker maken van het schip voor de

komende 25 jaar en traditionele financiers trekken zich terug. Om het voor jonge ondernemers aantrekkelijk te maken om in de sector aan de slag te gaan, is het belangrijk dat geïnvesteerd wordt in een nieuw perspectief. Tijden zijn veranderd, de nieuwe generatie kijkt met andere ogen naar de vloot; ze heeft behoefte aan een ander perspectief.

10. **De wens om continuïteit in de zeilende beroepsvaart kent twee gezichten.** Naast het belang van de schippers is er een maatschappelijk belang om deze schepen als (immaterieel) erfgoed voor Nederland te behouden. Individuele ondernemers zijn gericht op hún toekomst en denken derhalve niet vaak niet verder dan het volgende seizoen. Een divers gezelschap van een grotere groep, bestaande uit van regio tot regio verschillende stakeholders, is gericht op de vloot als geheel voor de lange termijn.
11. **Maatschappelijke partners zijn steeds meer betrokken bij behoud van de vloot.** Maatschappelijke partners (gemeenten, regio's, provincies rond havens en water) zijn doordrongen van het belang van het behoud/toekomstbestendig houden van de vloot. Het immateriële erfgoed is van grote waarde. Echter, gedeeltelijke betrokkenheid bij de financiering van schepen stuit op vele dilemma's en beperkingen vanuit wet- en regelgeving. Die route is niet vitaal. Er zijn veel mogelijkheden om de sector op andere manieren te ondersteunen. Versterk samenwerking, realiseer toeristische visies en gerichte marketing, verduurzaam havens (met betrekking tot vuilwater) en faciliteer innovatie (door kennis, ondersteuning en experimenteerruimte te bieden).
12. **Samenwerking in gemeenschappelijke agenda's ontbreekt, waardoor financiële instrumenten onbereikbaar zijn.** Er zijn veel financiële instrumenten beschikbaar die het voor samenwerkingsverbanden mogelijk maken innovatie en verduurzaming te financieren. Deze instrumenten zijn echter geen 'laaghangend fruit' en vergen samenwerking in een gedeelde agenda. De sector is te typeren als een kleine, in zichzelf gekeerde branche. Ondernemers zijn individualistisch ingesteld en er is slechts beperkte bestuurlijke slagkracht. Er is in en rond de vloot momenteel geen samenwerking in/richting gedeelde agenda's, anders dan acties op de korte termijn. Mede door de beperkte bekendheid met regelingen en instrumenten, is er weinig 'incentive' om de samenwerking te versterken.

Op basis van deze punten trekken wij de volgende **conclusies**:

1. Het **behoud van de zeilende beroepsvaart komt het komende decennium onder druk te staan** door pensionering en grootschalig onderhoud in de vloot.
2. **Schepen kunnen verdwijnen** omdat overnames en grootschalig onderhoud matig financierbaar zijn.
3. Door **innovatie en verduurzaming kan een nieuw perspectief voor de vloot ontstaan**. Dit proces komt echter niet zonder brede ondersteuning in de vloot tot stand. Ook is er onder schippers weinig kennis beschikbaar over specifieke (bedrijfskundige) competenties om innovatie succesvol te managen. Denk hierbij aan innovatiemanagement, marketing en sales, en financieel management.
4. **Realisatie van samenwerking en gemeenschappelijkheid in agenda's moet worden versterkt**. Om dit te bereiken dienen de bedrijfskundige en

bestuurskundige vaardigheden in de sector te worden vergroot. Hiermee zal het mogelijk worden om financiële middelen te realiseren voor programma's die innovatie en verduurzaming aanjagen.

5. Het is **belangrijk om andere private financieringsmethodes te realiseren, specifiek toegesneden op de vloot**, omdat banken een terugtrekkende beweging maken. Een **kredietunie**, al dan niet in combinatie met een **crowdfundplatform**, lijkt hier het meest passend. Realisatie hiervan vergt bovengemiddelde aandacht, gezien de beperkte samenwerking in de vloot.
6. **Schippers hebben begeleiding nodig** om succesvol financiële bronnen aan te boren. Er is een verscheidenheid aan regelingen beschikbaar, die ondernemers kunnen gebruiken om investeringen te financieren. Deze vergen echter vaak een voor schippers ongebruikelijk benadering, waardoor deze kansen onbenut blijven.

Op basis hiervan komen wij tot de volgende **aanbevelingen**:

1. Versterk de samenwerking rond het verbeteren van financierbaarheid.
2. Versterk competenties en samenwerking in de sector.
3. Realiseer begeleiding voor ondernemers met betrekking tot financieringsaanvragen.
4. Richt een kredietunie op, eventueel in combinatie met een crowdfundplatform.
5. Zet gericht in op het realiseren van 'programma's', gericht op innovatie en verduurzaming.
6. Verken de realisatie van een 'MBA voor schippers'.

Voor een gedetailleerde beschrijving van de aanbevelingen verwijzen wij u graag naar hoofdstuk 7.



H1 | Introductie

1.1 Vooraf: het begrip bruine vloot

Tijdens dit onderzoek is snel duidelijk geworden dat het begrip 'bruine vloot' wordt gebruikt voor minimaal twee verschillende type schepen. Naast de groep commercieel geëxploiteerde stalen zeilschepen, vaak voormalige vrachtschepen, is er een groep van voormalige houten vissersboten (onder meer botters), die ook bruine vloot worden genoemd. Er is te veel verwarring en discussie over de term. Dit leidt ertoe dat de verschillen tussen de verschillende type schepen worden vergroot, in plaats van dat er gemeenschappelijkheid ontstaat. In het kader van dit onderzoek hebben wij besloten het begrip 'bruine vloot' niet langer te gebruiken.



De commercieel geëxploiteerde zeilschepen noemen wij vanaf nu **'zeilende beroepsvaart'**. Daarnaast erkennen we een grote groep niet-commercieel geëxploiteerde schepen, die nader in te delen zijn op basis van fysieke kenmerken: het materiaal waarvan ze gemaakt zijn en of er wel of geen mast op staat.

1.2 Nederland heeft een unieke, iconische vloot van historische, zeilende schepen

Nederland heeft een lange historie als zeilende handelsnatie. Het eerste echt zeewaardige zeilschip op het westelijk halfrond, de Kogge, is in de 14e eeuw in Nederland ontwikkeld. Dit schip heeft de basis gelegd voor onze economische ontwikkeling als zeegaande natie. Nederland transportland is nog steeds een zeegaande natie. Rotterdam en Amsterdam staan beide in de top 10 van grootste havens van Europa¹. Door technologische innovatie is zeilen als bron voor voortstuwning van schepen echter wel op de achtergrond geraakt. Nederland kent nog steeds een bonte verzameling van historische, zeilende schepen. Een deel heeft een museaal karakter, een deel is in particulier bezit, en maakt al dan niet onderdeel uit van een formeel historisch register, en een deel is nog beroepsmatig in bedrijf. Een enkel schip vervoert vracht. Het totale veld omvat als uitersten enerzijds grote, historische zeeslepers in Harlingen en Maassluis en anderzijds zalmschouwtjes in Woudrichem. Een andere dwarsdoorsnede maakt de houten tjotters uit het midden van de 19e eeuw zichtbaar, met scherpe jachten van polyester, gebouwd tot ongeveer 1980, als hun spreekwoordelijke tegenhanger. In totaal gaat het om enkele duizenden schepen.

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_busiest_ports_in_Europe

Deze vloot is wereldwijd uniek; nergens ter wereld is een dergelijke grote groep historische schepen zo bepalend voor het beeld van havens en wateren als in Nederland. Het is voor ons vanzelfsprekend dat ze er zijn.

1.3 Fonds Zeilende Beroepsvaart als antwoord op een financieringsvraagstuk

Als gevolg van de coronacrisis is een deel van deze vloot in financiële problemen terechtgekomen. Aanvankelijk was ons vertrekpunt de vloot van ongeveer 400 commercieel geëxploiteerde zeilschepen. Er leek een ramp op de vloot af te komen. Gelukkig heeft de bruine-vloot-coronaregeling van het Ministerie van EZK het nodige leed weten te voorkomen. Wel is zichtbaar geworden dat er structureel 'iets' met de financiering van de zeilende beroepsvaart aan de hand is. Dit heeft geleid tot de verkenning of het mogelijk zou zijn om een financieel instrument te realiseren, een fonds, specifiek gericht op de financiering van de zeilende beroepsvaart. Onderstaand overzicht vat de eerste visie samen op hoe een dergelijk fonds zou moeten werken (BMC, concept propositie Fonds Zeilende Beroepsvaart, in opdracht van gemeente Harlingen en stg. REDDEVLOOT, lente 2021) :



Figuur 1: Fonds Zeilende Beroepsvaart

Op basis van onderstaande hypothese hebben eerste verkenningen naar de haalbaarheid van een dergelijk fonds plaatsgevonden. Dit heeft geleid tot een leerzame opbrengst.

1.4 Toetsing van hypothese

Hypothese:

Maatschappelijke partijen met een direct of indirect belang in het behoud van de vloot hebben alle reden om betrokken te zijn bij de financieringsopgave van de vloot.

Ons onderzoek levert hierin de volgende bevindingen op:

A. Er zijn vragen over **of** decentrale overheden überhaupt betrokken zouden moeten zijn.

- Gemeenten en provincies met havens waar varende erfgoed ligt (of die zij als bestemming aandoen), hebben een belang bij de aanwezigheid van deze schepen. De schepen bieden een 'decor', maken het cultureel erfgoed van de haven zichtbaar en leiden tot bestedingen van bezoekers en van de gasten aan boord, die in havens aan wal gaan. Vaak is varende erfgoed een motor voor toerisme en de lokale economie.
- Voor de financiering van schepen die niet commercieel geëxploiteerd worden, geldt dat zij, als ze opgenomen zijn in het Register Varende Erfgoed Nederland (RVEN), toegang hebben tot enkele private fondsen en lokale/regionale subsidies.² Het verwerven van deze financieringen vergt echter vindingrijkheid en doorzettingsvermogen.
- Voor de financiering van de schepen die commercieel worden geëxploiteerd is volgens de bestuurders die wij spraken financiering door 'de markt' (een bank of een particuliere geldverstrekker) de norm.
- Diverse gemeenten zijn deze schepen gedurende de coronacrisis financieel tegemoetgekomen door bijvoorbeeld havengeld en toeristenbelasting kwijt te schelden.
- Meerdere malen werd de financiële problematiek van de commercieel geëxploiteerde schepen ter discussie gesteld. Er werd geconstateerd dat de bruine-vloot-coronaregeling van het ministerie van EZK ruim ondertekend is gebleven. Daarmee is bij hen de vraag gerezen of het wel zo slecht gaat met de chartervloot.
- De lokale bestuurders die wij spraken geven allen aan dat als een schip commercieel niet succesvol te exploiteren is, het niet logisch is dat gemeenten hen verregaand financieel ondersteunen. Hier worden diverse redenen voor aangevoerd:
 - Het financieel ondersteunen van bedrijven is al snel staatssteun, waardoor overheden hier zeer terughoudend in zijn, vanuit de angst dat deze ongeoorloofd blijkt te zijn.
 - Er zijn veel andere bedrijven die óók om steun van de overheid vragen, waarbij het belang voor de overheid bij het behoud van die onderneming wordt benadrukt. Veel ondernemers hebben het zwaar gehad tijdens corona.

²Het RVEN wordt beheerd door de Federatie Varende Erfgoed Nederland (FVEN), de koepel van behoudsorganisaties voor historische schepen.

Gemeenten zijn niet in staat om iedereen te helpen. De vraag die er voor bestuurders ontstaat is waarom het varend erfgoed dan wel gesteund zou kunnen worden, en andere partijen niet. Elke economische sector heeft, en individuele bedrijven hebben, eigen specifieke omstandigheden die in de ogen van de betreffende ondernemers aanleiding kunnen zijn voor een specifieke behandeling.

- o Gemeenten hebben beperkte financiële middelen.
- o Mocht een schip het commercieel niet halen, dan is een mogelijke oplossing om het schip onder te brengen in het formele erfgoed; inschrijving in het RVEN, het eigendom van het schip onderbrengen in een stichting en exploitatie laten gebeuren door vrijwilligers.

B. Er zijn vragen over **hoe** decentrale overheden betrokken zouden kunnen zijn.

Welke schepen zouden door welke gemeenten ondersteund moeten worden?

Schepen doen diverse havens aan. De gemeenten waarin deze havens liggen hebben alle een belang deze schepen te ontvangen, vanwege het 'decor', de gemeentelijke inkomsten die hiermee ontstaan in de vorm van havengeld etc., en de bestedingen die de bezoekers in de gemeente doen. Het lijkt een logische keuze dat gemeenten op basis van deze voordelen elk een passende ondersteuning aan het behoud van deze schepen bieden. Een mogelijke verdeelsleutel zou daarbij bijvoorbeeld de mate van aanwezigheid van een schip/diverse schepen per haven kunnen zijn.

Het is duidelijk dat elk schip zijn eigen vaargebied heeft. Op basis van onze onderzoeken lijkt het erop dat de volgende 'vaargebieden' te onderscheiden zijn:

- a. schepen die voornamelijk op **zeeën en oceanen** varen;
- b. schepen die voornamelijk op de **Waddenzee** varen;
- c. schepen die op de **Waddenzee, het IJsselmeer en het Markermeer** varen;
- d. schepen die voornamelijk op het **IJsselmeer** varen;
- e. schepen die voornamelijk op de **Randmeren** varen;
- f. schepen die voornamelijk in **Zeeland** varen;
- g. schepen die voornamelijk op de **Nederlandse binnenwateren** varen.

We zijn ook samenwerkingsverbanden rond havens tegengekomen, waarin samengewerkt wordt voor het behoud van historische schepen: museumhaven Bunschoten-Spakenburg, Maassluis en Zierikzee zijn hier goede voorbeelden van.

Welke tegenprestatie leveren de schepen?

De bestuurders die wij spraken wijzen erop dat het belangrijk is dat schepen een tegenprestatie leveren voor een eventueel geboden garantstelling. Deze zou in ieder geval moeten bestaan uit een reële vergoeding voor de garantstelling, om te voorkomen dat de garantstelling als (ongeoorloofde) staatssteun wordt aangemerkt. Daarnaast wordt aangegeven dat schepen een gerichte bijdrage moeten leveren aan de educatie van publiek, de aanwezigheid in de havens etc. om (de toeristische economie rond) het immaterieel erfgoed van de haven te versterken. Toeristische visies, integrale plannen waarin partijen met elkaar samen de schouders zetten onder specifieke opgaven én de

ontwikkeling/implementatie van bij deze samenwerking passende businessmodellen zullen helpen om de gewenste bijdrage van schepen tastbaar te kunnen maken.

Hierdoor kunnen we concluderen dat decentrale overheden:

- voor zichzelf een rol weggelegd zien in het behoud en de versterking van het varend erfgoed. Dit uit zich onder meer in i) het kwijtschelden van havengeld etc. tijdens de coronacrisis, ii) subsidies en stimuleringsprogramma's die individuele havens voor hun schepen opzetten en iii) de bredere belangstelling onder havens om het (regionale) ecosysteem voor het varend erfgoed blijvend te versterken;
- uiterst terughoudend zijn in de verkenning van hoe zij betrokken kunnen zijn bij de verbetering van de financiering van commercieel geëxploiteerde schepen;
- pas tot een mogelijke betrokkenheid bij het financieren van schepen zullen komen als dit onderdeel is van een grotere ontwikkeling, waarbij (regionale) partners op basis van één visie en één plan aan de slag gaan. Hierbij moet dan transparant zijn wat de totale investering is die in het varend erfgoed, mogelijk per vaargebied, moet worden gedaan.

1.5 Aanscherping onderzoeksvragen

Op basis van de resultaten van de toetsing van de hierboven beschreven hypothese, hebben we besloten de onderzoeksvraag aan te scherpen:

- *Is er **onderscheid tussen historische schepen** te maken wat betreft hun financierbaarheid?*
 - Het antwoord op deze vraag wordt gegeven in hoofdstuk 2.
- *Wat is de **totale investeringsopgave** waar de zeilende beroepsvaart het komende decennium voor staat?*
- *Uit welke **onderdelen** bestaat deze investering en wat is de **omvang** ervan?*
 - Het antwoord op deze vragen wordt gegeven in hoofdstuk 3.
- *Welke **financiële instrumenten** staan het varend erfgoed **nu al ter beschikking** om in deze investeringen te voorzien?*
 - Het antwoord op deze vraag wordt gegeven in hoofdstuk 4.
- *Welke financiële instrumenten **ontbreken nog**?*
- *Wat zijn **mogelijke partijen** om invulling te geven aan die financiële behoefte en in hoeverre zijn ze daartoe bereid?*
 - Het antwoord op deze vragen wordt gegeven in hoofdstuk 6.

H2 | Verschillende soorten schepen in het varende erfgoed

Een van de centrale onderzoeksvragen in het eerste deel van deze opdracht was om te verkennen welke groepen schepen er binnen het erfgoed erkend kunnen worden.

2.1 Vijf groepen schepen

Onze analyse van de diverse typen schepen die in Nederland aanwezig zijn, leert ons dat de schepen technisch, functioneel en historisch te divers zijn om een goede basis te bieden om de financierbaarheid van schepen te classificeren. Een goede benadering wordt wel gevonden door te kijken naar het eigendom, de exploitatie en de mate waarin schepen als erfgoed geregistreerd staan. Op basis van deze benadering herkennen we een breed spectrum van schepen, waarin vijf duidelijke 'stippen' zijn te onderscheiden:

1. Schepen in eigendom van ondernemers, die commercieel goed exploiteerbaar zijn. Deze schepen komen meestal niet voor in het RVEN en kunnen het beste worden gezien als 'reguliere' ondernemingen.
2. Schepen in eigendom van ondernemers, die commercieel beperkt exploiteerbaar zijn. Deze schepen komen meestal niet voor in het RVEN. Veel van de eigenaren voeren met deze schepen een bedrijf uit, waarbij de passie voor de manier van leven centraal staat.
3. Schepen in eigendom van non-profitorganisaties (stichting, vereniging), waarbij vaak vrijwilligers met gasten varen, om zo de onderhoudskosten van de schepen te bekostigen. Schepen komen vaak wel voor in het RVEN.
4. Schepen in eigendom van particulieren (natuurlijke personen), waarbij eigenaren (al dan niet met vrijwilligers) met gasten varen, om zo de onderhoudskosten van de schepen te bekostigen. Schepen komen soms wel, soms niet voor in het RVEN.
5. Schepen in eigendom van particulieren (natuurlijke personen), die deze schepen inzetten voor eigen vertier. Onderhoudskosten van deze schepen draagt de eigenaar zelf. Schepen komen soms wel, soms niet voor in het RVEN.

Schepen rond stip 1 zijn door corona zeker geraakt. Een groot deel van de ondernemers achter deze schepen heeft gebruik kunnen maken van de diverse coronaregelingen van EZK (TOZO, TOGS, NOW, TVL, bruine-vloot-coronaregeling³ etc.). Mogelijk zijn de ondernemingen achter deze schepen (net als andere bedrijven) door corona in de problemen gekomen. Omdat deze schepen commercieel goed exploiteerbaar zijn, hebben deze ondernemingen naast coronanoodsteun waarschijnlijk geen specifieke verdere financiële ondersteuning nodig. Hierbij moet nog wel worden opgemerkt dat het nu onduidelijk is of deze ondernemingen op alle niveaus de accountantscontrole kunnen doorstaan, zeker wat betreft het correct toepassen van arbeidsvoorwaarden (minimumloon, werktijden etc. voor maten en matrozen) en onder andere de wijze waarop wordt afgeschreven. Zakelijke financiering van private investeerders is de norm. Eerder

³ Starters, eigenaren van schepen jonger dan 50 jaar, ondernemers met meerdere schepen en niet-zeilgaande schepen hebben niet of niet volledig gebruik kunnen maken van de bruine-vloot-coronaregeling.

waren commerciële banken ook actief in de financiering van schepen rond deze stip. Banken maken hierin echter duidelijk een terugtrekkende beweging. Schepen rond stip 2 zijn ook door corona geraakt en mogelijk in de problemen gekomen, omdat de ondernemingen achter deze schepen financieel vaak minder solide zijn. Ook hebben veel ondernemers rond deze stip gebruik kunnen maken van de diverse coronaregelingen van EZK. Los van corona, is financiering voor deze schepen op lange termijn een uitdaging, omdat de beperkte exploitatiemogelijkheden financiers afschrikken, wat leidt tot hogere rentes en kortere aflossingstermijnen. Dit leidt ertoe dat (potentiële) financiers besluiten schepen rond deze stip niet (meer) te financieren. Nieuwe vormen van zakelijke financiering (lening of equity) zijn voor schepen rond deze stip op zijn plaats. Deze schepen kunnen mogelijk op basis van een nieuw exploitatiemodel terechtkomen rond stip 1. Ook is het mogelijk om schepen rond deze stip door herstructurering rond stip 3, 4 of 5 onder te brengen.

Het lijkt erop dat er slechts een beperkt aantal schepen is dat zich dicht rond stip 1 bevindt. Veruit de meeste commercieel geëxploiteerde schepen concentreren zich in de buurt van stip 2.

Wat opvalt is dat momenteel slechts 10 van de ongeveer 400 schepen die zich rond stip 1 en 2 bevinden, ingeschreven staan bij het RVEN. Schepen rond deze stippen zouden door registratie in het RVEN mogelijk ook in aanmerking kunnen komen voor erfgoed-financieringen van de diverse particuliere fondsen (zie hieronder). De beschreven culturele waarde van schepen om in het register opgenomen te worden, kan mogelijk beperkt zijn tot bijvoorbeeld de romp.

Schepen rond stip 3 en stip 4 zijn net als schepen rond stip 1 en 2 door corona mogelijk in de problemen gekomen. Zij varen ook met gasten. Inkomsten worden gebruikt om onderhoud van de schepen te kunnen financieren. Deze schepen hebben echter geen toegang gehad tot de coronaregelingen van EZK, omdat zij geen onderneming zijn. De bestuurders/eigenaren van deze schepen staan voor de uitdaging de impact van de coronacrisis zelf op te vangen. Zij kunnen hiertoe gebruikmaken van de diverse varend-erfgoedregelingen die beschikbaar zijn bij de diverse fondsen. Deze fondsen dekken echter nooit de volledige kosten en/of zij verstrekken leningen. Tevens is het onbekend of de via deze fondsen beschikbare middelen afdoende zijn om aan de volledige (latente) vraag te voldoen. Schepen rond stip 3 kunnen mogelijk een beroep doen op ondersteuning van gemeente en/of provincie. Hierbij geldt dat deze overheden hiertoe (al dan niet incidenteel) beleid moeten maken.

Schepen rond stip 5 hebben zeer waarschijnlijk geen last gehad van corona, tenzij de particuliere eigenaren als gevolg van corona privé zelf in de problemen zijn gekomen. Eventuele schade moeten de particuliere eigenaren zelf opvangen.

2.2 De financierbaarheid van deze schepen is afhankelijk van diverse karakteristieken

Op basis van bovenstaande analyse is een nadere indeling van de financierbaarheid van schepen te benoemen:

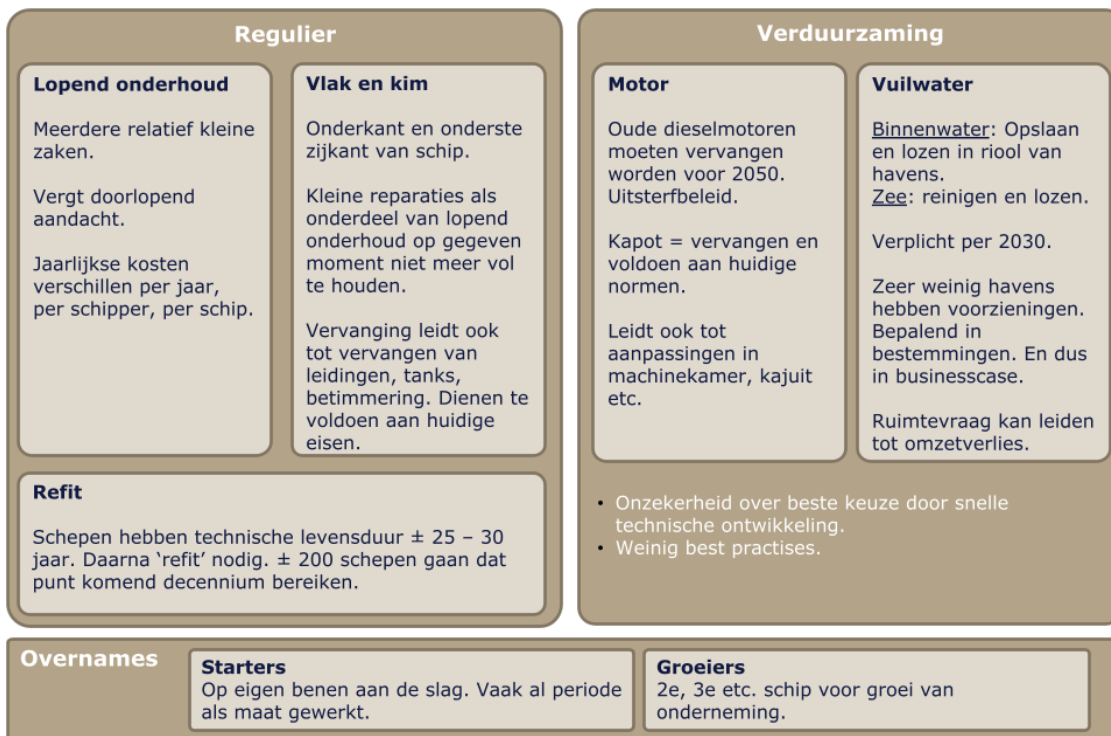
1. Schepen die een onderneming drijven hebben, naast traditionele bancaire leningen, toegang tot een groot aantal financiële regelingen, gericht op ondernemingen. Zie hiervoor hoofdstuk 4.
2. Schepen die opgenomen zijn in het RVEN hebben toegang tot enkele subsidieregelingen. Zie hiervoor hoofdstuk 5.
3. Schepen die eigendom zijn van een rechtspersoonlijkheid komen in aanmerking voor een bescheiden diversiteit aan subsidies. Zie hiervoor hoofdstuk 5.

De rest van dit onderzoek richt zich op de investeringsagenda van de zeilende beroepsvaart en op hoe die gefinancierd kan worden. In hoofdstuk 5 hebben we een beknopt overzicht opgenomen van diverse regelingen die toegankelijk zijn voor niet commercieel geëxploiteerde schepen.



H3 | Investeringsagenda

Uit ons onderzoek komt naar voren dat er met betrekking tot de zeilende beroepsvaart enkele belangrijke onderwerpen te benoemen zijn die het komende decennium investeringen vergen. Ze zijn onder te verdelen in drie categorieën: kosten ten aanzien van regulier onderhoud, verduurzaming en overnames.



Figuur 2 - overzicht van investeringsagenda

Elk onderwerp wordt hieronder kort toegelicht.

3.1 Lopend onderhoud

Schepen vragen permanent onderhoud. Regelmatig is er iets groots aan de hand. Denk hierbij aan onderhoud van de mast(en), stand en lopend wand (touwen en (staal)kabels) en zeilen. Daarnaast zijn er meerdere, relatief kleine dingen. Er wordt altijd geschilderd. Jaarlijkse kosten verschillen per jaar, per schipper, per schip en liggen tussen de € 5.000,- en € 40.000,- per jaar. Elke schipper zorgt ervoor dat hij hiervoor een buffer beschikbaar heeft. De vuistregel in de binnenvaart lijkt een buffer van ongeveer € 40.000,- te zijn. Mocht dit niet afdoende zijn, dan is de leverancier (werf) vaak bereid tot gunstige betalingsvoorwaarden.

3.2 Vervangen van het 'vlak' en de 'kim'

De onderkant van een schip wordt het 'vlak' van het schip genoemd. De onderste helft van de zijkant bestaat uit de 'kimmen'. Vlak en kim gaan lang mee, meestal zo'n 25 tot 30 jaar. Daarna is grootschalig onderhoud nodig.

Vlak en kimmens zijn aan erosie onderhevig. Aan de buitenkant wordt dit opgevangen door goed te blijven schilderen. De meeste problemen met vlak en kim ontstaan aan de binnenkant; ze verdwijnen achter de betimmering in het schip en zijn daardoor vaak minder/niet toegankelijk. Condens (door de aanwezigheid van mensen) en ander vocht kunnen leiden tot roest, waardoor op die plekken het vlak en de kimmens dunner worden. Vaak kan dit niet goed worden geconstateerd en is onderhoud lastig. Problemen worden pas bij inspectie zichtbaar (rompmetingen). Vaak is het dan te laat. In het verleden werd bij problemen vaak een nieuwe staalplaat op de zwakke plekken over het bestaande vlak/de kim aangebracht. Tussen deze dubbele lagen kan ook erosie optreden.

Om grote stukken vlak en kim te kunnen vervangen, moeten ook leidingen, tanks en intimmering worden weggehaald. Na vervanging van vlak en kim moeten deze opnieuw worden geplaatst. Daarbij geldt dat de dan geïnstalleerde leidingen, tanks, inrichting etc. allemaal moeten voldoen aan de huidige technische normen uit het Binnenschepenbesluit (BSB).

De meeste schepen uit de vloot zijn nu ongeveer 30 jaar in de vaart. Het wordt breed binnen de sector gedeeld dat rond de 250 schepen de komende tien jaar grootschalig onderhoud aan vlak en kim nodig hebben.

3.3 Refit

De aanvankelijke reparatie van het vlak kan uitlopen in een volledige 'refit'. Een schip gaat technisch gezien rond de 25 jaar mee. Daarna is het toe aan een 'refit'; een grondige technische herziening, waarbij vergaand al het groot onderhoud wordt gepleegd en eventueel de inrichting van het schip wordt veranderd. Na afronding van een refit is een schip als nieuw en kan het weer 25 jaar ingezet worden. Het is de verwachting dat de komende tien jaar rond de 250 schepen toe zijn aan groot onderhoud. Of dit een daadwerkelijke refit zal zijn, is op voorhand niet goed in te schatten. Het risico is dat er meer en meer 'problemen' aan het licht komen, als begonnen wordt met de eerste reparaties.

De kosten van een refit kunnen in orde grootte vergelijkbaar zijn met de aanschafprijs van een schip.

Grootschalig onderhoud aan vlak en kim, en refits worden veelal gefinancierd door een mix van financiële bronnen:

- geld dat de ondernemer inbrengt (vaak het beschikbare potje voor onderhoud);
- crowdfunding
- werven, die zijn vaak bereid gunstige betalingsvoorwaarden te accepteren;
- banken, die zijn soms bereid om mee te doen, afhankelijk van de businesscase.

De financiering van groot onderhoud aan vlak en kim en refits vergt creativiteit en is onzeker. Het doorzettingsvermogen van de schipper maakt het verschil.

3.4 Vervangen van de motor

Vrijwel alle schepen in de vloot zijn voorzien van oude dieselmotoren. Deze motoren dateren uit de jaren 60 en 70. Ze zijn zeer vervuilend, hoewel het aantal draaiuren zeer laag is; de schepen zeilen immers vooral. Er is vanuit het BSB nu een uitsterf beleid van kracht; deze motoren mogen tot 2050 in bedrijf blijven, of tot het moment dat de technische levensduur is verstreken.

Bij vervanging moeten motoren voldoen aan de huidige wettelijke eisen vanuit het BSB. Er is sprake van een snelle technische ontwikkeling in de scheepsmotoren. Er zijn nu diverse technische mogelijkheden, waaronder Stage V diesel, waterstof, ammoniak, elektrisch of hybride vormen. Het is nu niet duidelijk welke technische ontwikkeling als winnaar uit de bus gaat komen of de beste investering voor de toekomst is. Er zijn weinig best practices. Daardoor zijn schippers conservatief in het maken van keuzes en blijven zij doorvaren met de huidige motor.

Een nieuwe motor (stage V diesel van 200 PK) kost ongeveer € 20.000,-. Installatiekosten kunnen binnen de perken worden gehouden als de schipper de installatie zelf doet. Naar verwachting kan vervanging van de motor in veel gevallen met enige creativiteit worden gefinancierd uit eigen middelen.

3.5 Realisatie voorzieningen met betrekking tot vuilwater

Op basis van het CDNI-verdrag⁴ is het schepen vanaf 2030 verboden om afvalwater in het oppervlaktewater te lozen. Schepen moeten installaties aan boord hebben om afvalwater op te slaan. Lozen moet gebeuren in havens op het riool of vuilwater moet aan boord worden gereinigd, voordat het wordt geloosd. Dit laatste mag alleen op open water (de noordzee, de oceaan) en niet op het binnenwater (Waddenzee, IJsselmeer etc.). Er zijn slechts enkele Nederlandse havens die over deze voorzieningen beschikken. Technisch zijn reinigingsinstallaties nog volop in ontwikkeling.

Net als bij de vervanging van de motor geldt hier dat schippers conservatief handelen, bij gebrek aan best practises en gebrek aan zicht op de beste keuze. Keuzes worden uitgesteld.

Naar verwachting kan realisatie van vuilwatermanagement in veel gevallen met enige creativiteit worden gefinancierd uit eigen middelen.

*Het grootste risico met betrekking tot onderhoud is de **stapeling van technische incidenten**, waardoor kosten onverwacht uit de hand lopen. Dit lijkt **niet goed voorspelbaar** door gebrek aan (technisch) onderzoek en agendavoering.*

⁴ <https://www.cdni-iwt.org/>

3.6 Overnames

Voor veel nautische ondernemers is de waarde van het bedrijf (met daarin een of meerdere schepen) het pensioen. Door verkoop ontstaan er liquide middelen om zichzelf een pensioen uit te keren. Er is geen statistiek beschikbaar over de leeftijdsopbouw van ondernemers in de zeilende beroepsvaart. Uit gesprekken komt overtuigend naar voren dat een serieus deel van de huidige nautische ondernemers ouder is dan 50. Schattingen over de omvang van deze groep lopen uiteen van 'de helft' tot 'ruim meer dan de helft'. Het is daardoor de verwachting dat de komende tien jaar een groot aantal schepen, mogelijk 200 of meer, op de markt zullen komen.

3.7 Omvang van investeringsagenda

Het blijkt lastig om een precieze inschatting te maken van de omvang van de investeringsagenda in de vloot. Dit komt doordat de mate waarin geïnvesteerd moet worden per schip sterk verschilt. Er is geen centraal overzicht. Onderstaand schema geeft per onderwerp een bandbreedte aan, ter indicatie.

Item	aantal schepen	per schip per keer		frequentie
		onderkant	bovenkant	
Lopend onderhoud	400	€ 10.000	€ 40.000	elk jaar
Vlak en kim	200	€ 150.000	€ 250.000	eens in de 25 jaar
Refit	200	€ 150.000	€ 650.000	eens in de 25 jaar
Motor	300	€ 20.000	€ 80.000	eenmalig, voor 2030
Vuilwater	300	€ 10.000	€ 45.000	eenmalig, voor 2040
Overname	200	€ 150.000	€ 2.500.000	eens in de 40 jaar

Figuur 3: schema omvang investering

De inschatting van het aantal schepen dat per onderwerp een investering moet doen is een 'educated guess'. De vloot bestaat uit ongeveer 400 schepen. Deze voeren elk jaar onderhoud uit. Ongeveer de helft van de schepen zal de komende tien jaar vlak en kim moeten vervangen, of is toe aan een volledige refit. Vrijwel alle schepen moeten hun motor vervangen en vuilwatermanagement inrichten. Van ongeveer de helft van de schepen is de eigenaar op leeftijd en is het te verwachten dat het schip in de verkoop komt.

Over het grote verschil tussen de onderkant en de bovenkant van kosten van overnames valt te zeggen dat de onderkant wordt bepaald door de kleinere binnenvaartschepen (met beperkte exploitatiemogelijkheden). De bovenkant wordt bepaald door een relatief klein aantal grotere zeeschepen (met zeer lucratieve verdienmodellen, waarbij soms bruto marges van meer dan 50% worden gehaald).

H4| Businessmodellen en hun financierbaarheid

4.1 Het gemiddelde businessmodel

Over het algemeen bedienen ondernemers in de zeilende beroepsvaart zich van een traditioneel businessmodel, gericht op de chartervaart. Dit model is in de jaren 70 van de vorige eeuw ontstaan. Het is belangrijk om te noemen dat er vanzelfsprekend ondernemers in de vloot zijn die dit model niet (helemaal) volgen, een andere niche of ander model hebben gevonden of aan het vinden zijn. Dit geldt echter maar voor een relatief beperkte groep. Figuur 4 beschrijft het gemiddelde businessmodel dat we in de sector aangetroffen hebben.

Het traditionele marketingconcept van de binnenvaart/Oostzeevaarders is dat klanten een 'leeg schip met kapitein en maat' huren via een boekingskantoor. 'Leeg schip' moet gelezen worden als: een boot inclusief alle benodigde voorzieningen (dagverblijf, keuken, slaappleatsen - vaak voorzien van beddengoed). De klant moet zelf drank, eten, kok etc. regelen. In overleg met de schipper wordt afgesproken wat het idee is: zeilen, droogvallen of een haven bezoeken. Het grootste deel van deze markt wordt via een van de boekingskantoren bediend op basis van omvang van de groep van de klant en de beschikbare capaciteit in de vloot.

Dit gemiddelde businessmodel is voor veel schippers 'prima'. Het biedt hen de onafhankelijkheid die velen van hen zoeken. Omdat schippers geregeld op schepen wonen en/of omdat partners nog een eigen inkomen inbrengen, is het 'niet erg' dat het ondernemersinkomen bescheiden is. Het gaat veruit de meeste schippers/ondernemers niet primair om het inkomen of de winst die ze kunnen realiseren. Velen nemen genoegen met een maandelijkse bruto-uitkering van rond de € 2.000,- à € 3.000,-.



Figuur 4: businesscase

4.2 De financierbaarheid van het gemiddelde businessmodel

Voor traditionele financiers is dit traditionele businessmodel vaak niet goed financierbaar (meer). In het verleden was dit anders. 'Vroeger' hadden accountmanagers van banken

veel meer persoonlijke vrijheid om mkb-ondernemers te financieren. Echter, de wereld staat niet stil: banken hebben het afgelopen decennium een grote ontwikkeling doorgemaakt, zeker sinds de financiële crisis in 2009. Als gevolg van nieuwe richtlijnen zoals Basel 3⁵, zijn eisen aan kredietverstrekking toegenomen.

1. Ondernemers moeten voldoen aan strengere eisen op het gebied van onder meer de brutowinst en een minimaal uit te keren ondernemersinkomen.
2. Banken zijn groter geworden en worden als gevolg daarvan centraler aangestuurd. Lokale accountmanagers hebben individueel minder ruimte om maatwerk te leveren.
3. Banken zijn zich bewust van de kosten die zij zelf moeten maken om een lening te verstrekken. Kosten van de beoordeling van businesscases moeten worden terugverdiend op de lening. Dit wordt gedaan door een renteopslag. Hoe groter de lening, hoe kleiner dit percentage. Of, omgekeerd: hoe kleiner de lening, hoe hoger dat percentage.

Door de beperkte omvang van de sector en het beperkte succes (op basis van bancaire normen) van het gemiddelde businessmodel, is er op nog maar weinig plekken afdoende kennis binnen banken beschikbaar over de zeilende beroepsvaart. Dit wordt mede veroorzaakt omdat aanvragen kleiner dan 1 miljoen euro vaak via digitale loketten dienen te worden ingezonden. Deze ICT systemen zijn niet ingericht om de finesses van de zeilende beroepsvaart te doorgronden, op basis waarvan 'het systeem' aanvragen afwijst. Dit is tevens de reden waarom de Borgstellingsregeling MKB (BMKB) niet ingezet kan worden; hiervoor dient men voorbij het loket te komen. Dit leidt ertoe dat i) de markt, de businesscases en branchespecifieke risico's minder goed ingeschat kunnen worden en ii) de benodigde inspanning om tot dergelijke beoordelingen te komen veel tijd vergt. Dit heeft tot gevolg dat de financier hoge renteopslagen moet hanteren als risico-opslag en vergoeding van werkzaamheden. In veel gevallen leidt dit tot efficiency-overwegingen in het begin, wat vaak leidt tot afwijzingen.

In de gesprekken die we voerden komt steeds terug dat banken steeds dezelfde argumenten lijken te hanteren rond de financiering van nautische ondernemers. Door de zorgplicht die banken voor hun klanten hebben, staan zij afwijzend tegenover het verstrekken van leningen die te duur worden, of naar de normen van de bank niet passen bij het bedrijf.

De centrale argumenten zijn:

- de **businesscase en de benodigde middelen zijn te klein** om de aandacht van de bank te hebben/de door financiers te maken kosten te rechtvaardigen en/of terug te verdienen;
- de businesscase **voldoet niet aan gestelde normen** op het gebied van brutowinst, ondernemersinkomen en vrije cashflow.

Dit is een geluid dat breed te horen is over de financierbaarheid van het kleinere mkb-bedrijfsleven. Onder andere Stichting MKB Financiering zegt hierover: "De banken

⁵ <https://www.nvb.nl/themas/toezicht-financi%C3%A4le-markten/basel-3/>

zien geen brood meer in het verstrekken van 'kleine' leningen van minder dan een miljoen euro".⁶ Deze situatie is de legitimatie van de opkomst van innovatieve financieringsvormen zoals microkrediet, crowdfunding en kredietunies.

Dit gezegd hebbende is het zeker niet zo dat banken geen schepen meer financieren. Onderzoek van de BBZ (2019) toont aan dat er nog steeds schepen worden gefinancierd door banken.⁷ Alleen, de ondernemers uit deze sector moeten improviseren en al hun creativiteit en doorzettingsvermogen inzetten om banken aan boord te krijgen. Daarbij is een succesfactor om aan tafel weten te komen bij de juiste personen binnen de bank.

Uit ons onderzoek komt het volgende beeld naar voren over de mate waarin Nederlandse banken de zeilende beroepsvaart nog financieren:

- **ABN AMRO** financiert voorstellen die aan gestelde bancaire normen voldoen.
- De positie van de **Rabobank** is niet volledig duidelijk; er zijn geluiden dat Rabobank Nederland heeft besloten deze sector te verlaten en geen nieuwe schepen te financieren. Tegelijkertijd zijn er bij een enkele lokale bank mogelijk nog accountmanagers die hier wel bereid toe zouden zijn.
- **ING** lijkt niet meer te financieren.
- **Triodos Bank** geeft aan onvoldoende sectorale kennis te hebben.
- Recent heeft **Volksbank** aangekondigd nauw samen te gaan werken met Qredits om het klein MKB ook te kunnen (blijven) financieren.

4.3 De financiering van overnames

Er is een groot verschil tussen zeeschepen en schepen in de binnenvaart wat betreft de financiering van overnames.

Binnenvaart

De aanschafprijs van een schip voor de binnenvaart is gemiddeld € 150.000,- tot € 300.000,-. Deze overnames worden veelal met een mix van financiële bronnen gefinancierd:

- De ondernemer brengt 25% tot 40% in (al dan niet mede op basis van onderhandse, achtergestelde leningen en/of crowdfunding).
- De vorige eigenaar doet vaak mee voor gemiddeld 27%, in de vorm van een huurkoopconstructie.
- Banken financieren gedeeltelijk, afhankelijk van de businesscase. Kennis bij banken over deze sector is de afgelopen jaren sterk afgenomen.

De overname van **technisch courante schepen** is geen groot issue. De doorgaande continue handel in schepen toont dit aan. Er zijn zorgen in de sector dat de verkoopprijs mogelijk te laag is. De combinatie van enerzijds schepen die toe zijn aan een refit en anderzijds ondernemers die hun onderneming willen verkopen kan voor complicaties gaan zorgen. Wil een schip toekomstbestendig zijn, dan is mogelijk een refit op zijn plaats. Dat

⁶ Dagblad Trouw, 21 juli 2021, <https://bit.ly/369jDI3>

⁷ BBZ is de Vereniging voor Beroepschartervaart

zal leiden tot een lagere verkoopprijs, wat verkoop voor schippers minder interessant maakt.

Zeeschepen

De zeevaart bestaat uit ongeveer 60 à 70 schepen. Er zijn grofweg drie groepen schepen te herkennen: 1) schepen die op de Oostzee varen, 2) schepen die over de wereld zwerven, ook wel 'Deep Sea schepen' genoemd en 3) schepen die langs de Noordzeekust en Atlantische kust in West Europa varen. De schepen op de Oostzee lijken technisch gezien en wat betreft hun businessmodel sterk op de schepen op de Nederlandse binnenwateren.

De Deep Sea schepen bevinden zich vanuit bedrijfskundig perspectief in een heel andere situatie:

- Het businessmodel van zeeschepen is veel sterker. Klanten betalen aanmerkelijk hogere bedragen, als gevolg waarvan marges en winsten veel hoger zijn.
- De aanschafprijs van zeeschepen ligt veel hoger. De prijzen starten vanaf € 1.2 miljoen.
- Opvolging is een issue; er zijn in Nederland weinig schippers die ook ondernemer zijn.
- Startende ondernemers kunnen zich geen zeeschip veroorloven.
- Er worden overnames gedaan door bedrijven met één of meer schepen.
- Enkele Deep Sea schepen zijn eigendom van goed gefinancierde ondernemingen, waarbij ingebracht geld vaak afkomstig is uit andere branches/werkzaamheden (de Stad Amsterdam is bijv. eigendom van Randstad, de Wilde Swan en de Noorderlicht zijn onderdeel van een bedrijvengroep die actief is in vastgoed).
- Er is een groot risico dat te koop aangeboden schepen naar het buitenland verdwijnen. De afgelopen vijf jaar zijn veel schepen naar het buitenland verdwenen.

De schepen die langs de noordzeekust en de atlantische kust varen lijken een exploitatiemodel te hebben dat tussen de eerste twee groepen in ligt.



4.4 Het investeringsdilemma

Figuur 5 geeft inzicht in het dilemma waar schippers/ondernemers in de zeilende beroepsvaart mee geconfronteerd worden. Een beknopte toelichting is op zijn plaats.

Schippers weten dat investeringen in hun schepen/bedrijven noodzakelijk zijn. Vanzelfsprekend zijn zij bereid deze investeringen voor hun rekening te nemen. Echter, de omvang van de benodigde investeringen is lang niet altijd duidelijk. Zeker schepen waarvan de laatste refit lang geleden is, hebben mogelijk technische uitdagingen die niet goed te overzien zijn. In het geval van de motor en het vuilwatermanagement geldt

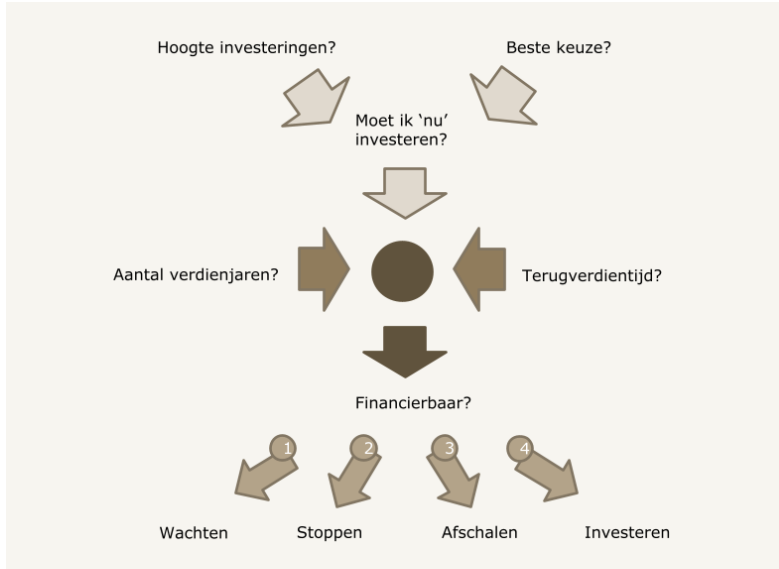
daarbij dat het door technische ontwikkelingen niet duidelijk is wat de beste keuze is. Tevens is er vaak geen harde noodzaak om nu te investeren.

Voor veel oudere schippers zal gelden dat zij nog maar een beperkt aantal 'verdienjaren' hebben, voordat zij willen stoppen en hun schip willen verkopen. De vraag is daarmee of investeringen terugverdiend kunnen worden.

De combinatie van i) de vaak onbekende omvang van investeringen, ii) onzekerheid over wat technisch de beste keuze is, iii) het aantal 'verdienjaren' dat een schipper nog heeft, iv) de terugverdientijd die bij de te nemen investeringen hoort en v) de mogelijkheid om financiers te vinden, leidt ertoe dat een schipper feitelijk de keuze heeft uit vier scenario's: wachten, stoppen, afschalen of investeren.

1. **Wachten** houdt in dat een schipper nu niets doet, de situatie in de gaten blijft houden en te zijner tijd mogelijk een andere keuze maakt.
2. **Stoppen** houdt in dat de schipper besluit nu te stoppen met de onderneming en het schip te verkopen, mits daar voldoende opbrengst mee te behalen is. Wellicht is het voor sommigen een optie om het veiligheidskeurmerk Certificaat van Onderzoek (CVO) op te geven en het schip privé aan te houden als plezierjacht.
3. **Afschalen** houdt in dat de schipper besluit de onderneming te verkleinen, door bijvoorbeeld het aantal bedden te verminderen, waardoor het schip in een lager keuringsregime kan komen. Mogelijk zullen enkele schippers overwegen het CVO op te geven en het schip zonder CVO op bescheiden schaal als privéjacht 'onder de radar'/op informele wijze in de verhuur te houden. Schippers kunnen ook besluiten niet meer met het schip te varen, maar het als bed & breakfast/jeugdherberg/hotel in te zetten.
4. **Investeren** houdt in dat de schipper voldoende perspectief ziet om de benodigde investeringen te doen en te accepteren dat het gedurende een (fors) aantal jaar in de exploitatie gehouden moet worden.

Gegeven het feit dat schippers altijd later nog voor de scenario's stoppen, afschalen en investeren kunnen kiezen, is het voor veel schippers de meest logische keuze om te wachten. Dit geldt zeker voor de oudere schippers met een relatief beperkt aantal verdienjaren in het vooruitzicht. Dit leidt ertoe dat de huidige status quo blijft voortbestaan, totdat (nieuwe) schippers besluiten (of mogelijk door omstandigheden gedwongen worden) voor een ander scenario te kiezen.



Figuur 5: het investeringsdilemma

4.5 Verbeteren van financierbaarheid

Op basis van voorgaande analyse moeten we concluderen dat het huidige gemiddelde bedrijfsmodel in de binnenvaart/Oostzee lastig te financieren is. Op zich is dat niet erg: het verbeteren van de financierbaarheid van ondernemingen is geen doel op zich. Financiering is de sluitsteen van een bedrijfsstrategie, gericht op het borgen van continuïteit. Als schippers hun schip in bedrijf weten te houden, is er op zich niet veel aan de hand. Echter, de wens om continuïteit in de zeilende beroepsvaart kent twee gezichten. Naast het belang van de schippers is er een maatschappelijk belang om deze schepen als (immaterieel) erfgoed voor Nederland te behouden. Op dit punt vertalen het ondernemersbelang en het maatschappelijk belang zich in zeer verschillende dynamiek. De uitspraak 'Alleen ben je snel, samen kom je ver' schetst dit verschil. Individuele ondernemers zijn gericht op hún toekomst en denken derhalve niet vaak niet verder dan het volgende seizoen. Een divers gezelschap van een grotere groep, van regio tot regio verschillende stakeholders, is gericht op de vloot als geheel voor de lange termijn.

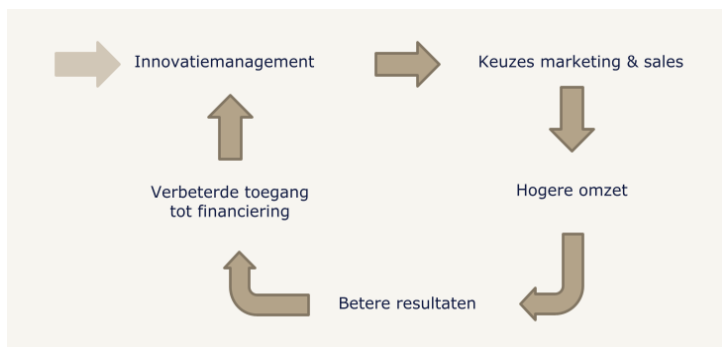
4.5.1 Het ondernemersperspectief

De oudere ondernemers zullen ervoor kiezen geen grote ingrepen in het huidige bedrijfsmodel door te voeren, wellicht vooral ingegeven door het relatief beperkte aantal 'verdienjaren'. Voor hen zijn de scenario's 'stoppen' en 'afschalen' op termijn het meest voor de hand liggend.

Met name starters, pioniers en groeiers met een groot aantal 'verdienjaren' voor de boeg zullen interesse hebben in vernieuwen. Er is een groeiende groep schippers/ondernemers die innovatie omarmen en stap voor stap nieuwe producten ontwikkelen en nieuwe markten aanboren. Op termijn lijkt er veel potentie voor nieuwe, innovatieve bedrijfsmodellen te zijn.

De belofte van innovatie is dat deze leidt tot hogere bezettingsgraden en verbeterde opbrengsten. De omzet neemt toe, waardoor de bedrijfsresultaten verbeteren: marges en winst nemen toe. Daarmee ontstaat er meer vrije cashflow en kan het ondernemersinkomen groeien. Op zijn beurt leidt de toegenomen vrije cashflow ertoe dat de financierbaarheid van de onderneming toeneemt, waardoor ondernemers - indien nodig - deze nieuwe businessmodellen verder kunnen versterken. Hiermee treedt een circulair proces in werking, waarmee de onderneming zichzelf steeds verder kan verbeteren, tot er een bepaald optimum is bereikt.

Figuur 6 geeft deze cirkelwerking beknopt weer.



Figuur 6: cirkelwerking

Echter, het kiezen van het pad van innovatie is niet zonder uitdagingen. Het in gang zetten en succesvol managen van een dergelijke cirkelwerking vergt van de ondernemer creativiteit, doorzettingsvermogen en allerlei bedrijfskundige vaardigheden. Deze zijn over het algemeen minder bij de schippers van de vloot aanwezig. Benodigde competenties zijn onder meer innovatiemanagement, marketing en sales en financieel management. Een belangrijk risico van het ombouwen van een lopend bedrijf is dat de bestaande omzetstroom opdroogt, terwijl de revenuen van het nieuwe model nog onvoldoende substantieel zijn. Ook is het financieren van innovatieve modellen niet eenvoudig. Het 'trackrecord' van nieuwe modellen is nog niet bewezen, waardoor financiers afhoudend zijn. Het laatste belangrijke punt is dat bij het veranderen van het bedrijfsconcept mogelijk ook het marketing-en-salesconcept verandert. Dit kan op gespannen voet staan met de gebruikelijke manier van werken van boekingskantoren, waardoor een ondernemer mogelijk ook marketing en sales opnieuw moet organiseren.

4.5.2 Het maatschappelijk perspectief

Vanuit maatschappelijk perspectief is de zeilende beroepsvaart uniek. De Nederlandse historie wordt via deze schepen in de havens en op de wateren van het IJsselmeer, de Waddenzee en de Scheldes zichtbaar. Oude beroepen als zeilmaker en touwslager blijven via deze schepen behouden. De zeilende beroepsvaart is goed voor een jaarlijkse omzet van € 100 miljoen tot € 120 miljoen, waar een lange keten van werven, havens, boekingskantoren, cateringpartijen, schoonmakers en horeca wel bij vaart. De vloot brengt

elk jaar mensen uit alle leeftijdscategorieën en uit binnen- en buitenland in contact met water en daar aanwezige flora en fauna.

De aanwezigheid van de vloot is tot op heden altijd een vanzelfsprekendheid geweest. Door corona is dit beeld veranderd; we zijn doordrongen geraakt van de kwetsbaarheid van de vloot en van het feit dat 'niets doen' er mogelijk toe kan leiden dat de vloot schip na schip kleiner wordt, tot we op een gegeven moment tot de conclusie komen dat de vloot er de facto niet meer is. Dat is een beweging die onomkeerbaar lijkt te zijn, onder andere door het strenge technische toezicht dat op deze vloot van toepassing is. Schepen die eenmaal niet meer voldoen aan de eisen van overgangsregelingen kunnen nooit meer terug worden gehaald. Zij verdwijnen definitief als woonboot in een haven, naar de sloop of het buitenland.

De uitdaging is dat het behoud van de vloot een probleem van iedereen is en dus van niemand. Elke stakeholder heeft zijn eigen relatie met/belang bij de vloot. Momenteel is de bereidheid om een grotere betrokkenheid te tonen dan die van het eigenbelang om meerdere redenen zeer beperkt gebleken. Er is samenwerking tussen de sector en enkele partijen in de publieke sector ontstaan om de sector te versterken. Voorbeelden hiervan zijn de bruine-vloot-coronaregeling, de ambitie om de bruine vloot als 'icoonproject' binnen Holland-promotie te positioneren en dit initiatief, gericht op het verbeteren van de financiering. Ook in regio's krijgt samenwerking meer vorm; denk hierbij aan het masterplan van de haven Bunschoten-Spakenburg en de erfgoed-deal Maassluis. Deze voorbeelden zouden inspiratie kunnen bieden om de samenwerking verder te versterken.

H5 | Niet-bancaire financiële instrumenten

Naast banken zijn er een groot aantal niet-bancaire financiers op de Nederlandse markt actief. In dit hoofdstuk wordt een groot aantal van de financiële instrumenten die zij aanbieden opgesomd. We zijn hierbij zo volledig mogelijk geweest, maar kunnen niet uitsluiten dat we bepaalde regelingen over het hoofd hebben gezien; het veld is erg groot en divers. Een deel daarvan is eenvoudig door individuele schippers aan te vragen, een ander deel vergt versterkte samenwerking in combinatie met een investering vooraf om geld toegankelijk te maken. Een derde groep instrumenten is nu niet toegankelijk, maar biedt inzicht in hoe door samenwerking de financiering van de vloot te verbeteren is.



Per bron geven wij aan tot welke van de onderstaande categorieën deze bron behoort en geven we een indicatie van de complexiteit om succesvol een aanvraag gehonoreerd te krijgen. Hierbij gebruiken we de volgende lettercombinaties: I of S om de categorie aan te geven, een streepje en daarna een van de letters: E, G, Z of ZZ om de complexiteit van een aanvraag aan te geven. Zie onderstaande toelichting.

Categorie

I: individueel door de schipper zelf. De schipper kan zelf intekenen op deze regeling.
S: in samenwerking. Een formeel samenwerkingsverband (stichting en/of vereniging) is nodig om succesvol een aanvraag in te dienen.

Complexiteit

E: Eenvoudig

Het aanvragen van deze regeling is eenvoudig. De ondernemer (of diens accountant) kan dit zelfstandig.

G: Gemiddeld

Het aanvragen van deze regeling is relatief eenvoudig. Er is een investering nodig om het bedrijfsplan op te leveren. Deze investering kan door de ondernemer worden opgeleverd, al dan niet in samenwerking met diens accountant.

Z: Zwaar

Het aanvragen van deze regeling is complex. Het is nodig buiten gebaande paden te treden en met nieuwe plannen te komen en deze overtuigend op papier te krijgen. Dit is vaak specialistisch werk, wat een ondernemer vaak niet zelfstandig kan. Samenwerking is in veel gevallen vereist. Specialistische hulp is wellicht nodig.

ZZ: Zeer Zwaar

Het realiseren van succesvolle aanvragen bij dit type regeling is zeer complex. Naast het realiseren van overtuigende, vernieuwende plannen, is de succesvolle organisatie van samenwerking en lobby nodig. Er is een investering vooraf vereist om deze stap succesvol uit te kunnen voeren.

5.1 Rijksdienst voor Ondernemerschap: RVO

De RVO is een uitvoeringsorgaan van het Rijk, specifiek gericht op ondernemers. De RVO beschikt over een groot aantal financiële instrumenten, die gericht zijn op het financieren van het mkb-bedrijfsleven. Er is een grote diversiteit aan regelingen, gericht op een groot aantal type doelen. Een volledig overzicht van de financiële instrumenten die de RVO beschikbaar stelt is hier te vinden: <https://www.rvo.nl/subsidie-en-financieringswijzer>.

Een quickscan van de instrumenten die voor ondernemers in de zeilende beroepsvaart beschikbaar zijn, leert dat veel regelingen niet van toepassing zijn. Onderstaand worden twee financiële instrumenten geïntroduceerd, die mogelijk gebruikt kunnen worden door de zeilende beroepsvaart.

5.1.1 De Milieu-investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige Afschrijving Milieu-Investeringen (Vamil)

De MIA en de Vamil zijn twee verschillende regelingen, maar liggen in elkaars verlengde en zijn beide een fiscaal instrument om investeringen op het gebied van duurzaamheid versneld af te kunnen trekken van inkomstenbelasting of de vennootschapsbelasting. Deze regeling leidt ertoe dat leningen sneller kunnen worden afgelost, waardoor rentekosten lager uitvallen en er sneller cashflow vrijkomt. Volgens de RVO vallen investeringen daardoor 'netto' 14% voordeliger uit.



Zie: [MIA en Vamil voor ondernemers](#)

5.1.2 Subsidieregeling Verduurzaming Binnenvaartschepen (srvb)

Deze regeling is specifiek gericht op binnenvaartschepen. Schepen in het bezit van een binnenschipcertificaat komen in aanmerking. Het doel van de regeling is om de luchtkwaliteit te verbeteren en de uitstoot van CO2 en stikstof door vaartuigen te verminderen, door de plaatsing van nieuwe motoren. De volgende typen motoren komen in aanmerking voor subsidie: IWP, IWA en NRE. Voor een katalysator komt het type SCR in aanmerking. Ook het plaatsen van een elektrische aandrijflijn op de schroefas komt voor subsidie in aanmerking.



Deze regeling betreft een subsidie van maximaal 40% - 60% van de investering. Er kan maximaal € 200.000,- per schip gefinancierd worden.

Zie: [Subsidieregeling Verduurzaming Binnenvaartschepen](#)

Inspiratie

De RVO beschikt over drie regelingen, die mogelijk, met enig doorzettingsvermogen, ingezet kunnen worden voor de zeilende beroepsvaart. Dit betreft:

S - ZZ

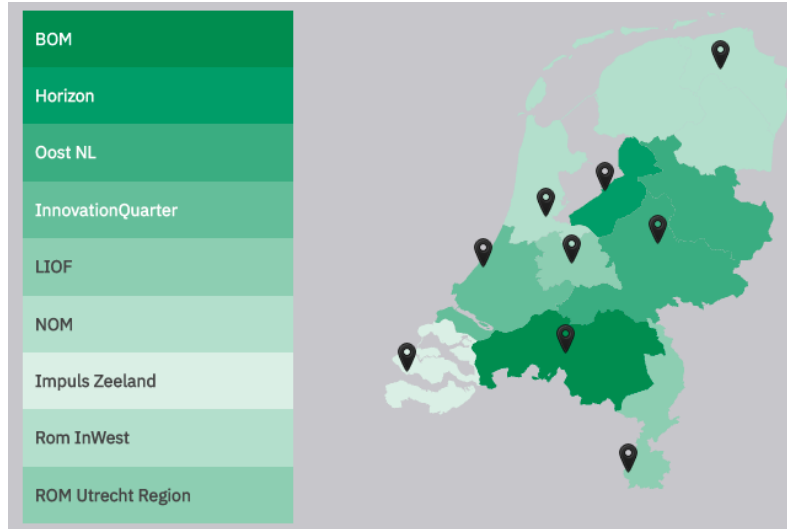
- **de BMKB**; de borgstelling MKB bedrijfsleven, die ook bij Qredits wordt benoemd. De BMKB is ook beschikbaar gemaakt voor enkele kredietunies. Kredietunies zijn samenwerkingsverbanden tussen ondernemers in/rond een bepaalde branche, waarin ondernemers financiële middelen lenen aan andere ondernemers.
Zie: [Borgstelling MKB-kredieten \(BMKB\)](#)
- **de groeifaciliteit**; daarin staan het Rijk, financiële instellingen en participatiemaatschappijen voor 50% garant voor risicodragend kapitaal.
Zie: [Groeifaciliteit](#)
- de **Seed Capital regeling**; die is erop gericht om tot maximaal € 1 miljoen renteloos te lenen aan een zogenoemd 'Seed Business Angel fonds', waarin meerdere financiers met elkaar investeren in de technologiesector en creatieve sector.
Zie: [Seed Business Angel regeling](#)
Mogelijk is het haalbaar om met enig lobbywerk deze regeling ook beschikbaar te maken voor de zeilende beroepsvaart. Wellicht wordt deze optie haalbaarder als de regeling open zou worden gesteld voor zogenoemde sociale ondernemingen (ondernemingen die gericht zijn op maatschappelijke impact). Deze laatste optie is eerder voorgesteld met betrekking tot sociaal ondernemerschap.
Zie: [Kamerbrief over Sociaal Ondernemen](#)

We komen hier in hoofdstuk 8 op terug.

5.2 Regionale Ontwikkelings Maatschappijen (ROM)

Nederland kent een landelijk dekkend netwerk van 'regionale ontwikkelingsmaatschappijen'. Deze samenwerkingsverbanden tussen lokale overheden, het bedrijfsleven en het Rijk zijn gericht op het versterken van de regionale economie, versterking van topsectoren, de creatieve sector en technologie. De topsector toerisme is bij alle ROM's uitgesloten. Aanvragen worden over het algemeen beoordeeld als 'investeringscase', waarbij over het algemeen normen worden gehanteerd, vergelijkbaar met banken. Daarom is ook het in paragraaf 4.2 genoemde 'oordeel' van de bank, dat de zeilende beroepsvaart te klein en niet goed genoeg zou zijn, waarschijnlijk breed bij de ROM's terug te horen.

I - G



Figuur 7: overzicht van ROM's in Nederland (bron: website rom-nederland.nl)

Een quickscan van beschikbare regelingen die passen bij de zeilende beroepsvaart leert dat feitelijk alleen de **Friesche Ontwikkelingsmaatschappij** (die niet op bovenstaande kaart staat) twee regelingen heeft, die mogelijk bij de zeilende beroepsvaart (uit Friesland) passen:

- een regeling waarin **starters** (jonger dan drie jaar) tussen de € 25.000,- en € 100.000,- kunnen lenen;
- een regeling om **groei en innovatie** te financieren. Maximale hoogte van de lening is € 1.5 miljoen. Deze lening vereist dat ook andere financiers meedoen.

In beide gevallen geldt als eis dat de onderneming een bv moet zijn.

Inspiratie

Belangrijk is het inzicht dat het **bedrijfsmodel van de ROM's** mogelijk aanknopingspunten biedt om een op de zeilende beroepsvaart toegesneden model te realiseren. Een deel van het model van de ROM's bestaat uit het aantrekken van grote sommen geld uit fondsen die in Nederland en Europa beschikbaar zijn, waarna deze worden doorvertaald naar financiële producten (leningen, subsidies) voor specifieke doelgroepen. Hier zijn meerdere regelingen voor beschikbaar: de Regio Deals van het Rijk, het ESF en het EFRO; structuurfondsen van de EU. Mogelijk zijn er meer opties in beeld te brengen. In hoofdstuk 8 komen we hierop terug.

S - ZZ

5.3 Regionale instrumenten

Op basis van een quickscan van de mogelijkheden van financiële instrumenten die vanuit de provincies beschikbaar worden gesteld, en toegankelijk zijn voor de zeilende beroepsvaart, komen de volgende regelingen naar voren.

5.3.1 Regio Deals

De 'Regio Deal' is een financieel instrument van het Rijk om regionale samenwerking rond de versterking van 'brede welvaart' te versterken. Het nieuwe kabinet-Rutte IV heeft voor de komende vier jaar € 900 miljoen gereserveerd om voorstellen uit regio's te financieren. Voorstellen moeten bestaan uit een samenwerkingsverband van overheden en het bedrijfsleven. Een Regio Deal is een groot samenwerkingsverband. Het is goed mogelijk om in een nieuwe Regio Deal specifiek aandacht op te nemen voor de zeilende beroepsvaart. Een Regio Deal die specifiek gericht is op de zeilende beroepsvaart is minder waarschijnlijk.

S - ZZ

Zie: [Regio Deals](#)

5.3.2 Gastvrij Fryslân 2028

Friesland investeert in zijn economie. Dit doet de provincie onder meer via het programma Gastvrij Fryslân. Sinds 2020 wordt dit programma uitgevoerd. Hierin zijn diverse opgaven benoemd, die potentieel goed aansluiten bij de zeilende beroepsvaart, waaronder slimme groei, destiniatiemanagement, vitale waterrecreatie, vitale logiesaccommodaties en dagrecreatieve netwerken. De quickscan van de onderliggende beleidsnotitie en het uitvoeringsprogramma nodigt uit om dit programma nader te bestuderen op mogelijk concrete kansen voor de zeilende beroepsvaart.

I - Z

S - Z

5.3.3 Het Waddenfonds

Het Waddenfonds is een gemeenschappelijke regeling van de Waddenprovincies Noord-Holland, Fryslân en Groningen. Het fonds investeert in initiatieven en projecten die de ecologie en duurzame economische ontwikkeling van het Waddengebied versterken. Het fonds heeft als prioriteit duurzame recreatie en toerisme. Deze prioriteit kent drie subrubrieken die zeer goed aansluiten bij de zeilende beroepsvaart:

I - Z

S - Z

- toerisme op basis van kernwaarden, die gaat over het ontwikkelen van nieuw toeristisch aanbod (belevingsmogelijkheden, attracties en/of arrangementen) of het verduurzamen van innovatief recreatief-toeristisch aanbod;
- verduurzaming toeristisch vervoer, die gaat over duurzame mobiliteit op en naar de eilanden, het emissieloos maken van schepen op het wad, het realiseren van een groene infrastructuur etc.;
- gastvrijheid, die gaat over projecten die zijn gericht op het bevorderen van de kwaliteit van de aangeboden (wadden)producten en de kwaliteit van het gastheerschap, en over projecten die bijdragen aan de beleving en bewustwording van de internationale betekenis van de Waddenzee als grootste intergetijdengebied ter wereld en aan het vergroten van het bewustzijn van deze betekenis bij de ondernemers in de toeristisch-recreatieve sector.

Zie: [Het Waddenfonds - Duurzame recreatie en toerisme](#)

5.3.4 Erfgoed Deal

Als men als uitgangspunt neemt dat de zeilende beroepsvaart als erfgoed te positioneren is, komt het financiële instrument 'Erfgoed Deal' in beeld. Dit is een samenwerkingsverband van een grote groep overheden om het erfgoed in Nederland te behouden en te versterken. Voorstellen die aansluiten op een van de prioriteiten - i) klimaatadaptatie, ii) energietransitie en iii) stedelijke groei en krimp - zijn mogelijk via dit fonds te financieren.

I - Z

Zie: [Erfgoed Deal](#)

5.3.5 Het Fiks Omgevingsfonds

Het Fiks Omgevingsfonds is een initiatief van de gemeente Súdwest Fryslân. De komende 20 jaar investeert dit fonds elk jaar € 700.000 in projecten van inwoners, bedrijven, stichtingen en verenigingen. Daarmee kunnen ze in de regio lokale projecten langs de kust van het IJsselmeer realiseren, die erop gericht zijn de Friese IJsselmeerkust sterker, mooier, fijner, leuker en/of duurzamer te maken. De gelden van dit fonds zijn afkomstig uit de baten van het grote windmolenpark Windpark Fryslân, die is gebouwd in het Friese deel van het IJsselmeer, bij Breezanddijk.

I - Z

S - Z

Zie: [Fiks Omgevingsfonds](#)

5.3.6 Actieprogramma Impact Ondernemen Overijssel

Dit programma is gericht op het ondersteunen van ondernemingen uit **Overijssel**, bij het vergroten van hun maatschappelijke impact. De regeling kent zeven prioriteiten, waarvan meerdere mogelijk kansen bieden voor de zeilende beroepsvaart uit Overijssel.

I - Z

S - Z

Zie: [Impact Ondernemen Overijssel](#)

5.3.7 Family Next

Dit programma van de provincie **Overijssel** is erop gericht familiebedrijven met minimaal vijf werknemers te ondersteunen bij hun start op het gebied van digitalisering of duurzaamheid.

I - Z

Zie: [Family Next](#)

5.3.8 Subsidieregeling Toerisme Zuid-Holland

De provincie **Zuid-Holland** stimuleert toerisme via de subsidieregeling stimulering toerisme. Via deze regeling kunnen ondernemers uit de zeilende beroepsvaart mogelijk een bijdrage aan hun investeringen krijgen, mits zij

I - Z

passen in een van de vijftien prioriteiten, waarvan meerdere gericht zijn op erfgoed, duurzaamheid en vervoer.

Zie: [Toerisme, subsidie](#)

5.4 Europese instrumenten

5.4.1 Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO)

Het Europese regionale structuurbeleid is bedoeld om de (regionale) economie een steuntje in de rug te geven. Het draagt bij aan de versterking van de concurrentiepositie, economische groei, een betere kwaliteit van leven en duurzame ontwikkeling in Europa. Alleen economische groei is niet genoeg. Groei moet ook slim (innovatief, vernieuwend), duurzaam (milieuvriendelijk) en inclusief (voor iedereen toegankelijk) zijn.

A circular icon with a brown background and the text 'I - Z' in white, indicating an index or table of contents.

Een deel van de middelen uit het EFRO zijn in Nederland ondergebracht bij vier 'managementautoriteiten'; voor elk landsdeel eentje (noord, oost, zuid, west). Het is voor ondernemers mogelijk om aanvragen bij deze autoriteiten in te dienen. Ook kunnen nieuwe voorstellen bij de EU worden ingediend.

Zie: [De vier EFRO managementautoriteiten in Nederland](#)

De materie is complex en vraagt verdere beoordeling dan in deze quickscan kan worden uitgevoerd. Op het gebied van de toepasbaarheid van het EFRO voor de zeilende beroepsvaart valt op dat het programma 'Kansen voor West II', zoals het programma van regio west heet, zeker diverse mogelijkheden biedt die nader onderzoek aanmoedigen.

Kansen voor West II bestaat uit vier prioriteiten:

1. innovatie bij het mkb (62% van de beschikbare middelen wordt ingezet op deze prioriteit);
2. koolstofarme economie;
3. bevorderen van werkgelegenheid, ondersteunen arbeidsmobiliteit en arbeidspotentieel;
4. bevorderen van sociale insluiting en bestrijding van armoede met verbeteren van het vestigingsklimaat.

Over de eerste prioriteit: in de randstad zijn niet alleen de grote internationale bedrijven belangrijk; ook het mkb draagt aanzienlijk bij aan de (regionale) economie. Daarnaast heeft de randstad alleen al zes universiteiten en andere hoogwaardige kennisinstellingen. Dat lijkt een ideale uitgangspositie, maar het knelpunt is dat het mkb en de kennisinstellingen elkaar nog onvoldoende weten te vinden. Daarbij hebben bedrijven die willen innoveren moeite om financiers te vinden die bereid zijn om te investeren in de eerste fase van de ontwikkeling van nieuwe producten of diensten en in de groeifase. Dit leidt ertoe dat innovatiekansen onbenut blijven.

Kansen voor West II zet, binnen deze eerste prioriteit, in op cross-overs tussen sectoren en nichemarkten door:

1. het ontwikkelen van vermarktbare producten en diensten te stimuleren;
2. de beschikbaarheid van kapitaal voor innovaties bij startende en doorgroeiende mkb'ers te bevorderen;
3. de weg naar dit kapitaal te vereenvoudigen en te verbeteren.

Het is de verwachting dat het fonds in de lente van 2022 operationeel wordt.

5.4.2 Horizon Europe

Horizon Europe is het structuurfonds van de Europese Commissie om onderzoek en innovatie te stimuleren. Hoewel dit fonds mogelijk niet 'praktisch genoeg' is voor de zeilende handelsvaart, is de missie 'Healthy oceans, seas, coastal and inland waters' mogelijk interessant. Een nadere verkenning is aan te bevelen.

S - ZZ

Zie: [Horizon Europe](#)

5.5 Qredits

Qredits is gericht op het financieren van het mkb-bedrijfsleven. Qredits is geen bank en heeft geen winstdoelstelling. Qredits is erop gericht om daar waar banken het mkb-bedrijfsleven niet kunnen bedienen, ondernemers wél te kunnen financieren. Qredits voldoet aan de eisen die het Rijk stelt om toegang te hebben tot diverse financiële instrumenten voor het mkb-bedrijfsleven van de RVO, die verder alleen voor banken toegankelijk zijn. Dit betreft onder meer de BMKB (borgstelling MKB bedrijfsleven), waarbij de overheid deels garant staat voor leningen. Hierdoor nemen de risico's voor financiers af, waardoor bereidheid om te financieren groter is.

I - G

De rente die Qredits hanteert is lager dan bancaire financiering. Qredits beschikt over meerdere producten, waarbij maximaal € 250.000 aan een ondernemer kan worden uitgeleend.

5.6 Crowdfunding

Crowdfunding is een financieringsvorm die steeds vaker in de zeilende beroepsvaart wordt gehanteerd. Er zijn vele vormen en aanbieders. Het valt buiten de scope van dit onderzoek om hier veel aandacht aan te besteden.

I - G

Inspiratie

In de gesprekken die wij voor dit onderzoek voerden, heeft ons geregeld het geluid bereikt om een crowdfundplatform op te richten, specifiek gericht op de zeilende beroepsvaart. Dit is naar analogie van bijvoorbeeld voordekunst.nl, wat een crowdfundplatform is dat speciaal gericht is op de culturele sector. Opvallend hierbij is dat voordekunst bijvoorbeeld met de provincie Gelderland afgesproken heeft om bedragen die opgehaald zijn door crowdfunding door de provincie te laten verdubbelen.

S - Z

5.7 Kredietunies

Kredietunies zijn aanvankelijk ontstaan in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, als instrument voor ondernemers om elkaar te financieren. Sinds 2010 ongeveer zijn ze ook in Nederland te vinden. Er zijn ongeveer 20 kredietunies bij de landelijke Vereniging Samenwerkende Kredietunies aangesloten, actief in specifieke branches of regio's. In kredietunies lenen ondernemers elkaar via de unie geld, zonder dat hier toezicht vanuit De Nederlandse Bank (DNB) of de Autoriteit Financiële Markten (AFM) bij nodig is. Pas als het vermogen dat via de kredietunie wordt geïnvesteerd groter is dan € 10 miljoen, is enig toezicht vanuit de AFM van toepassing, waarbij het zogenoemde 'lichte regime' geldt. Dat houdt vooral in dat de governance van de unie versterkt moet worden. Bij een geïnvesteerd vermogen van meer dan € 100 miljoen is een bankvergunning nodig.



S - Z

Een van de succesvolle kredietunies betreft de Binnenvaart Kredietunie.⁸ Deze unie heeft nu 22 investeringen in 17 schepen gedaan. Hierbij staat op dit moment een geïnvesteerd vermogen van € 2.5 miljoen op de balans. Bij financieringen geldt dat schippers een derde van de benodigde investering zelf inbrengen. Dit kan ook bestaan uit geld van derden, mits dit is achtergesteld. De Binnenvaart Kredietunie helpt in dit proces. Tevens levert de unie naast geld altijd een coach; een ervaren ondernemer uit de sector.

Het starten van een kredietunie wordt gestimuleerd door de landelijke vereniging. Een 'startpakket' is bij haar verkrijgbaar. Crowdfundplatform Collin Crowd beschikt over software die toegesneden is op kredietunies.

Er zijn drie kredietunies die gebruikmaken van de in hoofdstuk 5 genoemde BMKB-regeling van het Rijk, waardoor investeerders minder risico lopen op het verliezen van hun inleg.

⁸ www.binnenvaartkredietunie.nl

H6 | Over niet-beroepsmatig geëxploiteerde schepen

In dit onderzoek is na een eerste brede inventarisatie gekozen voor een focus op de zeilende beroepsvaart. Dit heeft geleid tot een indeling van de schepen in vijf categorieën, op basis van de wijze van exploitatie en eigendomsstructuur. Een beschrijving van deze vijf groepen leest u in paragraaf 2.1 (indeling rond vijf stippen). In deze paragraaf gaan we beknopt in op de financiering van de groepen 3, 4 en 5: niet-beroepsmatig geëxploiteerde schepen die wel of niet onder zeil gaan.

De financiering van niet-beroepsmatig geëxploiteerde schepen is van een heel andere orde. Het aantal beschikbare regelingen valt heel anders uit. Er zal vrijwel altijd sprake zijn van subsidies. Deze regelingen zijn vrijwel nooit toegankelijk voor niet-beroepsmatig geëxploiteerde schepen die in handen zijn van particuliere eigenaren (groep 4 en 5).

Financiering van schepen uit groep 3 (schepen in eigendom van non-profit-rechtspersonen) komen vaak wel in aanmerking voor subsidieregelingen. In dit document komen enkele mogelijk toepasselijke regelingen aan bod:

1. Subsidieregeling Toerisme Zuid-Holland
2. Waddenfonds
3. Fiks Omgevingsfonds
4. Erfgoed Deal
5. Gastvrij Fryslân

Naast deze regelingen zijn er diverse fondsen, die in de sector goed bekend zijn:

1. **Fonds voor Cultuurparticipatie:** bedoeld voor het stimuleren van activiteiten die mensen in hun vrije tijd doen;
2. **Mondriaanfonds** en **Prins Bernard Cultuurfonds:** aanvragen bij deze fondsen kunnen alleen worden gedaan ten behoeve van schepen die ingeschreven staan in het RVEN;
3. **Stichting Ondersteuningsfonds Nationaal Instituut voor de Scheepvaart en Scheepsbouw (NISS):** dit fonds financiert 'projecten met een maritiem karakter'. Het fonds werkt alleen op basis van cofinanciering;
4. **Samenwerkende Maritieme Fondsen:** de fondsen die hier deel van uitmaken verlenen subsidie aan specifieke doelen (geen compensatie voor omzetverlies), zoals innovaties in de maritieme techniek en nautisch onderwijs en ze steunen maritiem historische projecten.

H7 | De beschikbaarheid van financiële instrumenten

Voor de **verduurzaming van schepen** is een serie financiële regelingen beschikbaar. Deze zijn met een investering gericht op de realisatie van samenwerking en op het goed gebruiken van het potentieel van gemeenschappelijke agenda's. Het resultaat van een dergelijke samenwerking is een of meerdere 'programma's', die voor individuele ondernemers toegankelijk zijn om hun schepen te verduurzamen en de ontwikkeling en aanloopkosten van innovatieve businesscases (deels) te financieren met subsidies. De regelingen zijn er; samenwerking en gemeenschappelijkheid is de uitdaging.

Voor de **financiering van overnames en groot onderhoud** zijn **steeds minder passende financiële regelingen** beschikbaar. Banken trekken zich terug. Er wordt nu veel geïmproviseerd. Waarschijnlijk gaat de noodzaak tot improvisatie toenemen. Er ontbreekt een gestructureerd privaat financieel instrument. In andere sectoren is de nodige inspiratie te vinden. Daar worden onder andere **kredietunies** en **crowdfunding** ingezet om financiering te verbeteren.

De bereidheid van partijen om een kredietunie op te zetten, al dan niet in combinatie met een crowdfundingplatform, of erin te participeren, is in dit onderzoek niet uitgebreid onderzocht. Er is een goed aanbod van de benodigde infrastructuur en een groot aantal partijen is hierin voorgegaan. Zij zijn zeker bereid te helpen. In een volgende opdracht zou op basis van dit onderzoek het bedrijfsplan voor een kredietunie relatief eenvoudig op te leveren moeten kunnen zijn. Met dit plan kunnen marktpartijen in de sector benaderd worden.



H8 | De weg vooruit

Om de financierbaarheid van ondernemingen in de zeilende beroepsvaart te verbeteren (met als doel de vloot toekomstbestendig te maken), zijn naar onze mening een aantal interventies mogelijk:

1. Versterk de samenwerking rond het verbeteren van financierbaarheid.
2. Versterk competenties en samenwerking in de sector.
3. Realiseer begeleiding voor ondernemers met betrekking tot financieringsaanvragen.
4. Richt een kredietunie op, eventueel in combinatie met een crowdfundingplatform.
5. Zet gericht in op het realiseren van 'programma's', gericht op innovatie en verduurzaming.
6. Verken de realisatie van een 'MBA voor schippers'.

Onderstaand werken we deze aanbevelingen beknopt uit:

8.1 Versterk de samenwerking rond het verbeteren van financierbaarheid

Het initiatief dat geleid heeft tot dit rapport is tot op heden een gelegenheidscoalitie van een groeiend aantal partijen. Een aanvankelijke opdracht van de gemeente Harlingen aan BMC werd vervolgd door een tweede opdracht, waarin de gemeente Harlingen en stichting REDDEVLOOT samen optrokken. De derde opdracht, waarvan dit rapport het resultaat is, is gefinancierd door de vier betrokken provincies en loopt via stichting REDDEVLOOT. Dit rapport levert een lonkend perspectief op, dat een investering vergt om tot wasdom te komen. Om die reis mogelijk te maken, is het belangrijk dat de structuur waarop dit 'reisgezelschap' staat, te versterken. Om diverse redenen heeft stichting REDDEVLOOT aangegeven dat de dynamiek van deze opgave ondertussen niet goed meer past bij het gelegenheidsinitiatief dat de stichting zelf is.

Het is daarom van belang dat betrokkenen met elkaar een plan uitwerken over hoe de juiste basis kan worden gelegd, waarin in ieder geval de visie (op het onderwerp) en de opgave worden beschreven, de governance vorm krijgt en grip wordt gekregen op de financiering. Als dit niet gebeurt, dreigt de reis gestaakt te worden en het gezelschap uit elkaar te vallen.

8.2 Versterk competenties en samenwerking in de sector

Er zijn diverse organisaties in de sector actief, die alle gericht zijn op de versterking van de sector. Denk hierbij onder meer aan belangenverenigingen als de BBZ (landelijk) en de VBZH (Harlingen), het initiatief van het NBTC om het varend erfgoed te positioneren als een van de iconoprojecten van Holland-promotie, de recent opgerichte stichting 'Promotie Hollandse zeilvloot', de Federatie Varend Erfgoed Nederland (FVEN) en de Landelijke Vereniging tot Behoud van het Historische Bedrijfsvaartuig (LVBHB). Uit ons onderzoek komt naar voren dat partijen elkaar wel kennen, maar dat er vaak geen sprake is van structurele samenwerking, bij gebrek aan gemeenschappelijk gedeelde agenda's. Partijen zijn zich maar in beperkte mate bewust van het belang en de behoefte van andere partijen

en de mate waarin partijen samen verder zouden kunnen komen. Ogenschijnlijke belangentegenstellingen voorkomen de verkenning van stevigere samenwerking.

Succesvol werken aan het behoud, of wellicht beter: het toekomstbestendig maken van de vloot, wordt enorm versterkt als partijen die samenwerking juist bewust opzoeken. Dat blijkt ook uit dit onderzoek; er is een interessant aanbod van mogelijke financiële bronnen, die alleen kunnen worden ingezet door samenwerking.

Het is daarom belangrijk dat geïnvesteerd wordt in de versterking van deze samenwerking. Dit kan beginnen in de vorm van een convenant. Door partijen bij elkaar te brengen en samen te werken in de realisatie van één agenda, zal het potentiële 'cluster' van betrokken partijen sterker komen te staan. De vrucht van deze samenwerking zal meer slagkracht zijn. De zinsnede 'alleen ga je snel, samen kom je ver', die elders in dit rapport ook wordt genoemd, is hier wederom van kracht.

Om deze samenwerking te versterken, beter in te kunnen zetten op de realisatie van programma's, gebruik te kunnen maken van beschikbare (financiële) instrumenten, de lobby naar overheden te versterken en het ondernemerschap in de sector te vergroten, geldt in zijn algemeenheid dat de bedrijfskundige en bestuurlijke competenties op senior posities in de sector versterkt zouden mogen worden. Er zijn vanzelfsprekend enkele goede bestuurders actief; er is zeker aanleiding om te stellen dat deze groep mag groeien.

8.3 Realiseer begeleiding voor ondernemers

Schippers zijn momenteel in belangrijke mate op zichzelf aangewezen, wat betreft hoe ze hun onderneming runnen, wat betreft het uitbouwen van kansen, het voorkomen van risico's etc. Veel van de in dit document genoemde financiële regelingen zijn niet zomaar eenvoudig door schippers uit te nutten. Vanuit Qredits en de Binnenvaart Kredietunie wordt ondernemers coaching door ervaren ondernemers geboden. Het spreekt tot de verbeelding een dergelijke begeleiding ook voor schippers uit de zeilende beroepsvaart beschikbaar te stellen.

Specifieke aandacht van deze begeleiders zou uit moeten gaan naar het ondersteunen van schippers om de diverse financiële bronnen succesvol te kunnen benutten.

Wij adviseren om te inventariseren op welke plekken binnen de vloot behoefte is aan ondersteuning en hoe deze vorm zou kunnen krijgen. Op basis van deze inventarisatie kan een aanpak worden uitgewerkt, waarin is opgenomen hoe deze coaching gefinancierd zou moeten worden.

8.4 Richt een kredietunie op

Naar analogie van het voorbeeld van de Binnenvaart Kredietunie kan een kredietunie voor de zeilende beroepsvaart mogelijk eenvoudig worden opgericht. Het starten van een kredietunie is relatief eenvoudig, gegeven het feit dat het toezichtkader van AFM in eerste instantie zeer mild is. Tevens is er goede ondersteuning vanuit de landelijke Vereniging Samenwerkende Kredietunies en Collin Crowd beschikbaar. Kapitaalinvleg in de kredietunie

hoeft niet alleen afkomstig te zijn van schippers. Andere partijen die passie hebben voor, of beroepsmatig betrokken zijn bij de vloot kunnen hier middelen bij inleggen. Ook kunnen gasten uitgenodigd worden kapitaal in te leggen. Om dit laatste te realiseren, is mogelijk het opzetten van een speciaal voor dit doel beoogd crowdfundingplatform een hanteerbaar instrument.

Op basis van de in dit onderzoek behaalde resultaten is het mogelijk om een bedrijfsplan voor een kredietunie te realiseren. Met dat bedrijfsplan in de hand is het mogelijk om in de sector de bereidheid tot investeren te inventariseren.

8.5 Realiseer een programma; versterk innovatie en verduurzaming

Er zijn in dit rapport diverse financiële regelingen benoemd die uitnodigen met een goed voorstel te komen. Inhoudelijk zou een dergelijk voorstel moeten gaan over het realiseren van maatschappelijke doelen (bijv. Emissieloos of het beter beleven van water en natuur) waarbij innovatie in, en verduurzaming van, ondernemingen een centraal instrument is om die doelen te realiseren.

De structuur van een dergelijk voorstel is waarschijnlijk een 'programma'. Een programma is een verzameling van tijdelijke inspanningen die worden ingezet om meerdere, unieke doelen te bereiken die zonder deze coördinatie niet gerealiseerd kunnen worden. Een programma is iets anders dan een project. Een project heeft één doel en kent een duidelijke aanpak. Een programma bestaat uit meerdere resultaten en kent verschillende soorten activiteiten. Een programma kan bestaan uit meerdere projecten en kan de aanpak kennen om anderen aan te zetten projecten op te zetten.

Een programma zou kunnen gaan over het verbeteren van duurzaam toerisme op en rond het water. Dit abstracte doel zou bereikt kunnen worden door bijvoorbeeld:

- schippers te ondersteunen om meer vorm te geven aan innovatieve businessmodellen, ii) schepen te verduurzamen,
- marketing te bedrijven om klanten te werven,
- havens te stimuleren om bijvoorbeeld vuilwatervoorzieningen aan te leggen.

Een concreet programma dat recent is goedgekeurd in deze sector is de Erfgoed Deal Maassluis; een programma dat gedurende tien jaar verduurzaming en innovatie gaat aanjagen in en rond de erfgoedhaven van Maassluis.

Concreet dienen de in dit rapport genoemde financiële regelingen nader te worden bestudeerd. Bevindingen (kansen) zouden door middel van een zogenoemde 'partner search' onder de aandacht van mogelijke partners (schippers, belangenorganisaties, andere stakeholders) kunnen worden gebracht. Als partijen belangstelling hebben, moeten ze samen tot een 'projectidee' komen van maximaal een paar A4'tjes. Dit idee moet vervolgens besproken worden met de organisaties achter de financiële regelingen, voor feedback. Als de feedback voldoende positief is, zou het idee (al dan niet in aangepaste vorm) uitgewerkt kunnen worden tot een programmavoorstel. Dit voorstel kan vervolgens, met de benodigde lobby, worden ingediend bij de betreffende organisaties. Afhankelijk van

het aantal andere voorstellen en de specifieke dynamiek rond de betreffende regeling is er een bepaalde kans dat het voorstel wordt goedgekeurd.

8.6 Verken de realisatie van een MBA voor schippers

Eerder in dit document beschreven we de beperkte beschikbaarheid van kennis op het gebied van marketing, sales en financiën. Dit staat de realisatie van innovatieve businessmodellen in de weg. Vanuit het inzicht dat veel schepen en hun schippers al lang mee gaan, is te verwachten dat de komende tien jaar de nodige nieuwkomers te verwelkomen zijn. Deze volgende generatie schippers/ondernemers staat voor de stevige uitdaging om de vloot en de individuele schepen toekomstbestendig te exploiteren. Zij verdienen daar de juiste ondersteuning in. Een opleiding 'MBA voor schippers' kan van grote betekenis zijn.

Deze opleiding kan onderdeel worden van een gerichte strategie om nieuwe schippers/ondernemers te werven, op te leiden in nautisch ondernemerschap en hen te begeleiden om een succesvolle onderneming op te bouwen.

Wij adviseren om te verkennen hoe een dergelijke opleiding in het reeds aanwezige landschap van scheeps- en ondernemersopleidingen past. Op basis van deze inventarisatie is het mogelijk om een passende businesscase te realiseren, die daarna in samenwerking met partners gerealiseerd zou moeten kunnen worden.



H9 | Verantwoording

9.1 Projectorganisatie

De **opdrachtgever** van dit onderzoek is stichting REDDEVLOOT, een samenwerkingsverband van schippers en betrokken ondernemers uit Harlingen. Deze opdracht is financieel mogelijk gemaakt door subsidies van de provincies Overijssel, Friesland, Flevoland en Utrecht.



Stichting REDDEVLOOT
Harlingen



PROVINCIE
FLEVOLAND

provinsje fryslân
provincie fryslân 



PROVINCIE :: UTRECHT

Het **projectteam** werd geleverd door BMC en bestond uit:

- **Rob van Hilten** CMC (projectleider, onderzoeker, auteur)
- **Shannon Roest** Msc (projectmanagement)
- **Saskia Jansen** Msc CMC (procesbegeleiding)

De inhoudelijke eindverantwoordelijkheid voor de opdracht lag bij een **stuurgroep**, bestaande uit:

- **Paul Scheffer**, opdrachtgever en voorzitter van stichting REDDEVLOOT
- **Eddy van Hijum**, gedeputeerde economie bij de provincie Overijssel; hij werd ondersteund door Hans de Haan
- **Paul Schoute**, wethouder economie gemeente Harlingen
- **Jaap Gomes**, schipper van de Aegir, ligplaats Harlingen
- **Gert Loomeijer**, voormalig ondernemer en bestuurder in de sector

9.2 Werkwijze

In het oorspronkelijke plan van aanpak werd de volgende aanpak beschreven:

Deel 1 bestaat uit werkzaamheden, gericht op de financiering van de zeilende beroepsvaart, door middel van het FZB:

1. operationaliseren van samenwerking met Qredits;
2. verwerven van toezeggingen voor ongeveer € 15 miljoen aan garantstellingen;
3. verwerven van toezeggingen voor ongeveer € 15 miljoen aan kapitaal.

In **deel 2** onderzoeken we de mogelijke verbreding van de scope en/of werkwijze van het FZB:

4. verkenning andere doelgroepen;
5. risicoanalyse financiering historische schepen.

Deel 3 brengt de resultaten van deel 1 en 2 samen in het definitieve bedrijfsplan voor het FZB.

De uitvoering van de opdracht is eind juni gestart, met de werkzaamheden

1. samenwerking Qredits,
2. verwerving van toezeggingen voor garantstellingen,
4. verkenning andere doelgroepen en
5. Risicoanalyse.

De werkzaamheden van stap 4 en deel 3 zijn niet gestart, in afwachting van de resultaten de stappen 1, 2, 4 en 5.

9.2.1 Realisatie samenwerking Qredits

Op 15 september is conform planning de website www.fondsvarenderfgoed.nl gelanceerd, met als doel aandacht in de sector te realiseren voor de corona-overbruggingsregeling, die via Qredits beschikbaar was. Eind 2021, op het moment dat deze regeling sloot, hadden twee partijen via Qredits op deze regeling ingetekend. Eén schip heeft daadwerkelijk op deze manier financiering aan zich gebonden.

9.2.2 Verwerven toezeggingen garantstellingen

In de periode juni - september 2021 hebben wij diverse gesprekken gevoerd met professionals, beleidsmedewerkers en bestuurders van gemeenten met havens rond de Waddenzee, het IJsselmeer, Randmeren en de Zeelandse wateren. Op basis van deze gesprekken zijn wij tot de conclusie gekomen dat de oorspronkelijke hypothese niet eenvoudig te realiseren was. Andere zaken moeten eerst gebeuren. De volledige analyse is terug te lezen in paragraaf 1.4.

9.2.3 Verkenning andere doelgroepen

Parallel aan het uitwerken van de samenwerking met Qredits en de gesprekken rond garantstellingen, hebben we breed geïnventariseerd hoe historische schepen te classificeren zijn. Dit heeft geleid tot de analyse zoals beschreven in hoofdstuk 2.

9.2.4 Risicoanalyse

Om de classificatie van schepen en risico's rond de financierbaarheid te doorgronden, hebben wij in de periode juni - september op het niveau van een quickscan een risicoanalyse uitgevoerd, om goed grip te krijgen op de kwaliteit van het ecosysteem van het varend erfgoed. Deze analyse is niet volledig. Ze geeft voldoende beeld om een goede inschatting te maken van de complexiteit van financieringsvraagstukken. De risicoanalyse is terug te vinden in bijlage 1.

9.3 Evaluatie van tussentijdse bevindingen en herijking van de opdracht

Op basis van de hierboven beschreven resultaten hebben we een tussentijdse notitie opgeleverd, waarin onze bevindingen tot op dat moment waren beschreven. De inhoud van die notitie is integraal opgenomen in deze rapportage. Een verwijzing naar de specifieke tekstdelen is hierboven gegeven. Op basis van deze notitie is in overleg met de stuurgroep op 14 oktober 2021 besloten de vraagstelling van dit onderzoek aan te scherpen. Deze aangescherpte vraagstelling is terug te vinden in paragraaf 1.5.

Door middel van i) individuele gesprekken en ii) nadere deskresearch zijn de ontbrekende delen in de analyse aangevuld. Op basis van dit aanvullende onderzoek is een conceptanalyse met de stuurgroep besproken. Naar aanleiding van deze bespreking is de analyse door middel van dit rapport verder verdiept.

9.4 Bronnen

9.4.1 Internet en andere deskresearch

Gedurende dit onderzoek hebben we een groot aantal internetbronnen geraadpleegd. Van alle relevante bronnen is in dit document een verwijzing opgenomen.

In een eerdere opdracht waarin wij het concept voor het Fonds Zeilende Beroepsvaart hebben uitgewerkt, hebben wij de beschikking gekregen over de financiële cijfers van ongeveer 40 ondernemingen in de zeilende beroepsvaart. Deze informatie is tijdens dit onderzoek wederom van groot belang gebleken.

9.4.2 Gesprekspartners

We hebben gesprekken gevoerd met:

Naam	Functie
Alex(andra) Geldenhuys	Eigenaar New Dawn Traders (UK)
Anneleen Prins	Schipper te Enkhuizen
André Dolsma	Commercieel directeur bij Qredits
Brenda van den Broeke	Beleidsmedewerker BBZ
Cosmo Wassenaar	Directeur Enkhuizer Zeevaartschool
Duco Scheffer	Accountant bij He Ad te Harlingen
Elbert Visser	Boorzitter Binnenvaart Kredietunie
Evert Winter	Winter financieringen
Gavin Allwright	Secretaris van de International Windship Association (UK)
Hans Terpstra	Accountant bij Finx te Sneek
Hans Peter Baas	Voormalig ondernemer in de sector
Harm-Jan van Schaik	Burgemeester Harderwijk en voorzitter van de vereniging Zuiderzee gemeenten
Jan Bruinsma	Eigenaar Tall ship company
Janette Sluik	Eigenaar van de SS Tecla
Jorne Langelaan	CEO/eigenaar van Ecoclipper
Jos Fikkers	Scheepsmakelaar te Sneek
Jitse Doeve	Scheepsmakelaar te Vlaardingen
Lex Tichelaar	Eigenaar van SRF, Scheeps Reparatie Friesland
Melis van de Groep	Burgemeester Bunschoten-Spakenburg en secretaris van de vereniging Zuiderzeegemeenten
Pam Wennekes	Beleidsmedewerker BBZ
Paul van Ommen	Directeur BBZ

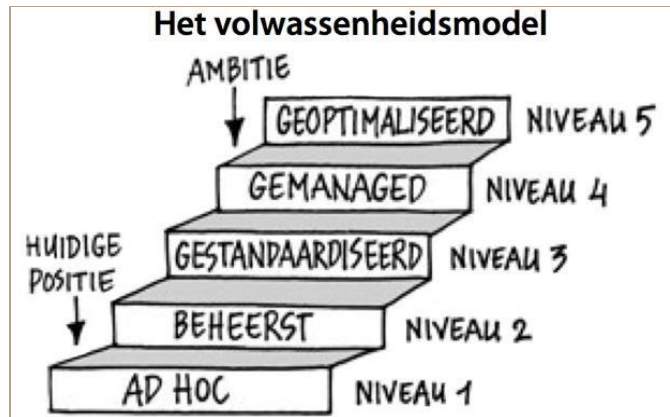
Ria Geluk	Voorzitter van het Platform Maritiem Erfgoed Zeeland
Rita Braam	Directeur Gebiedscoöperatie/Gastvrije Randmeren
Robin Hoekstra	Bureau Scheepvaart Certificering
Sander Calis	Accountant bij Bijwoestenburg te Enkhuizen
Tom Hamer	Schipper te Harlingen
Voltallige bestuur van vereniging Waddenzeegemeenten	tijdens een vergadering
Diverse specialisten binnen BMC	op het gebied van programma's en financieringsvraagstukken

Bijlage 1 | Risicoanalyse

Om schepen beter te kunnen financieren, is het van belang dat financiers het risico kunnen inschatten dat zij nemen door (al dan niet indirect) te investeren in varend erfgoed. Deze analyse moet bijdragen aan het inzicht in i) welke ontwikkelingen in de sector spelen en/of op de sector afkomen en ii) hoe de schepen waarin de investering zou moeten plaatsvinden zich gedragen ten opzichte van deze ontwikkelingen.

Beide inzichten zijn bepalend voor het risico dat de investeerder zijn investering terugverdiend, al dan niet vermeerderd met het beoogde rendement. Alleen op basis van dit inzicht kunnen investeerders bepalen of zij überhaupt financiering beschikbaar stellen en zo ja, tegen welke condities.

Voor de risicoanalyse baseren wij ons op het concept van het 'ecosysteem voor ondernemers'. Dit is door ons doorvertaald naar het varend erfgoed. Per onderdeel beschrijven we kort wat we tijdens de inventarisatie zijn tegenkomen. Voor elk onderdeel geven we een indicatie voor een volwassenheidsniveau aan, op basis van de volwassenheidsniveaus van INK⁹.



Figuur B1: volwassenheidsniveaus INK

In de toepassing van het INK-model wordt vaak gesteld dat niveau 1 en 2 aangeven dat de spelers in het ecosysteem niet 'in control' zijn. Om 'in control' te zijn, geldt een minimaal volwassenheidsniveau van 3¹⁰.

Clusters (structurele samenwerking tussen aan elkaar gerelateerde partners)

Op landelijk niveau is structurele samenwerking beperkt. De sector kenmerkt zich als individualistisch met focus op kortetermijnexploitatie en ad-hocsamenwerking. Verschillende partijen weten elkaar te vinden als ze elkaar nodig hebben. Partijen hebben verschillende definities voor gedeelde begrippen (zo kent 'bruine vloot' twee definities). Het bijbehorende volwassenheidsniveau is niveau 1.

Er zijn wel initiatieven waarin op lokaal niveau goed wordt samengewerkt. Hier is bijvoorbeeld Bunschoten-Spakenburg een goed voorbeeld van; er is een 'masterplan', waar de verschillende partijen met elkaar uitvoering aan geven. Het bijbehorende volwassenheidsniveau is 2 à 3. Recent werd aan partners uit het varend erfgoed in Maassluis een Erfgoed Deal toegekend.

⁹ <https://managementmodellensite.nl/ink-model/>

¹⁰ <https://www.house-of-control.nl/ontwikkefase-organisatie-greitner.html>

Ondernemerschap

Het ondernemerschap met betrekking tot schepen die **commercieel** worden geëxploiteerd, functioneert; er is een bonte verzameling van ondernemingen. Wat opvalt is dat zeeschepen zich bedienen van een goede diversiteit van businessmodellen, wat leidt tot goed exploiteerbare schepen. Voor schepen op het wad en het binnenwater valt op dat er weinig diversificatie in het aanbod is. Er is relatief weinig kennis van/ervaring met marketing, sales etc. De meeste businessmodellen stammen nog uit de jaren 70. Er zijn zeker 'emerging' businessmodellen (vrachtvaart, luxere charter, veerdiensten), maar deze ontwikkeling is nog jong en kleinschalig. Een opleiding 'MBA voor schippers' zou van waarde kunnen zijn. Dit is zeker het geval in combinatie met een mogelijke Human Capital-agenda: de volgende generatie schippers/ondernemers staat voor de stevige uitdaging om de vloot en de individuele schepen toekomstbestendig te exploiteren. Zij verdient daar de juiste ondersteuning in. In spreekwoordelijke zin: zij moet van lage wal weggkomen en nieuwe koersen vinden. Het bijbehorende volwassenheidsniveau is 2.

Het ondernemerschap met betrekking tot schepen die **niet commercieel** worden geëxploiteerd is over het algemeen niet goed ontwikkeld. Een investering om basale businessconcepten bij eigenaren van dit type schepen bij te brengen, lijkt op zijn plek. Hiermee zou het earned-income van deze schepen kunnen groeien. Het bijbehorende volwassenheidsniveau is 1.

Human Capital

De gemiddelde leeftijd van schippers/eigenaren is boven de 60. Er zijn zeker jongere schippers en mensen die een carrière als schipper ambiëren. Dit is echter een beperkte groep. Het is de verwachting dat de komende tien jaar een aanmerkelijk deel van de schippers met pensioen wil, en zijn/haar schip wil overdragen aan een volgende generatie. Er is voldoende opleidingsaanbod (zeevaartscholen). Er is geen gerichte agenda om de volgende generatie schippers te werven en op te leiden. Hier speelt in mee dat veel van de huidige businessmodellen de volgende generaties niet inspireren en/of onvoldoende renderen. Een gerichte strategie om schippers/ondernemers te werven, op te leiden in nautisch ondernemerschap en hen te begeleiden een succesvolle onderneming op te bouwen, lijkt op zijn plek. Het bijbehorende volwassenheidsniveau is 1.

Er zijn goede voorbeelden (Bunschoten-Spakenburg), waarbij er sprake is van een samenwerking op basis van een agenda, gericht op het aantrekken van nieuwe schippers. In hun geval kunnen we spreken over volwassenheidsniveau 2 à 3.

Kennisinfrastructuur

Niet geïnventariseerd.

Fysieke omgeving

Niet geïnventariseerd.

Leef- en woonklimaat en voorzieningen

Niet geïnventariseerd.

Governance (de kwaliteit van bestuur van de diverse relevante stakeholders en hoe bestuurslagen effectief samenwerken)

Gedurende dit onderzoek hebben wij een breed scala aan partijen, publiek en privaats, gesproken. Het valt hierbij op dat veel van deze partijen hun eigen governance vaak goed op orde hebben; uitvoerende directie, bestuur, raad van toezicht. Wel komt naar voren dat er geen sprake is van structurele samenwerking op landelijk niveau, op geen enkele agenda wat betreft het varend erfgoed, arbeidsmarkt, toerisme, duurzaamheid, innovatie, wettelijke borging etc. Er worden verschillende definities gebruikt, partijen zijn zich maar in beperkte mate bewust van hun eigen belang en/of het belang van andere partijen met betrekking tot het varend erfgoed. Er worden verschillende definities voor dezelfde zaken gebruikt. Ook komt het voor dat partijen niet goed samenwerken vanwege ogenschijnlijke belangentegenstellingen. Er is geen sprake van een gemeenschappelijke agenda. Het bijbehorende volwassenheidsniveau is 2.

Op regionaal of lokaal niveau komen we meer samenwerking tegen. Deze is echter zelden volledig integraal, op basis van één visie en/of één agenda. Er wordt weinig op interregionaal niveau samengewerkt. Als dat gebeurt, is dat vaak op ad-hocbasis. Het bijbehorende volwassenheidsniveau is 1 à 2.

Aanvullend: wetgeving met betrekking tot erfgoed

Het varend erfgoed is wettelijk *niet* erkend. De erfgoedwet definieert monumenten als onroerende zaken. Al het niet-onroerend erfgoed is daarom in wettelijke zin géén monument, in de ogen van het Rijk. Het belangrijkste register op het gebied van varend erfgoed is onder beheer bij de Federatie Varend Erfgoed Nederland (fven.nl), op basis van een door de vereniging zelf geborgd classificatiesysteem. Financiële steun aan varend erfgoed is daarom al snel (ongeoorloofde) staatssteun. Dit is problematisch voor de toekomst van het varend erfgoed. Er is veel voor te zeggen om ook de chartervaart tot varend erfgoed te rekenen; niet alleen materieel maar ook immaterieel. Daarmee komt i) bescherming en ii) financiering beter in beeld. Het bijbehorende volwassenheidsniveau is 1.

BMC

Databankweg 26D
3821 AL Amersfoort

Postbus 490
3800 AL Amersfoort

(033) 496 52 00
info@bmc.nl
www.bmc.nl

KvK BMC Advies 32078667
IBAN NL91ABNA0504035754
BTW NL80.86.63.598 B.01

Colofon

22 februari 2022

Classificatie : Openbaar

Naam adviseurs :

- Rob van Hilten CMC
- Shannon Roest Msc
- drs Saskia Jansen CMC

Projectnummer : P0021192

Dit document (inclusief eventuele bijlagen) is opgesteld door BMC en de (auteurs)rechten met betrekking tot de inhoud en het format van dit document berusten bij BMC. Dit document is uitsluitend bedoeld voor gebruik door de opdrachtgever en mag niet worden gepubliceerd of aan anderen ter beschikking worden gesteld zonder uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van BMC.

Kijk voor meer info op onze website: [bmc.nl](https://www.bmc.nl)