



# Potentieel en impacts van een superjachthaven in Rotterdam

## Vervolgonderzoek 2020 Deel I

DISCOVER YOUR WORLD

# Introductie

Dit rapport is de weergave van een onderzoek naar het potentieel en de impacts van de realisatie van een superjachthaven in Rotterdam. De gemeente Rotterdam heeft de Breda University of Applied Sciences (BUas) (voorheen NHTV) gevraagd om de economische kansen te onderzoeken die de superjachtsector biedt voor Rotterdam, met als doel het economisch en maatschappelijk draagvlak te kunnen beoordelen van initiatieven gericht op deze sector.

De aanleiding hiervoor is gelegen in de sterke positie die het Rotterdamse maritieme cluster heeft in deze nichemarkt en de roep uit het regionale maritieme bedrijfsleven om meer faciliteiten en promotie gericht op superjachten. Daarnaast is er een plan ingediend door diverse initiatiefnemers om aanlegplaatsen voor superjachten te ontwikkelen in het centrum van Rotterdam.

In 2018 heeft BUas een 'Quick scan' uitgevoerd (Klijs, Nguyen, & Ranjani Das Battula, 2018). In het voorliggende rapport vindt een verdiepingsslag op een aantal onderwerpen plaats. Op basis van een beknopt literatuuronderzoek, een afstudeeronderzoek, een expert-sessie, en een enquête onder en interviews met experts, volgt er een eerste economische impactanalyse voor Rotterdam. Die analyse wordt nog verder uitgewerkt in Deel II van het vervolgonderzoek, dat later dit jaar wordt afgerond.

Het onderzoek is, namens de Breda University of Applied Sciences, uitgevoerd door Eke Eijgelaar MA, Chi Nguyen MA, en Priya Ranjani Das Battula MA. De expertsessie, uitgevoerd door Erasmus UPT, werd geleid door Drs. Jeroen van Haaren en Niels van Saase MSc. Het project als geheel stond onder leiding van dr. Jeroen Klijs. Onze dank gaat uit naar de experts die bereid waren mee te werken aan dit onderzoek en hun tijd en kennis ter beschikking te stellen.

Jeroen Klijs,  
Eke Eijgelaar,  
Chi Nguyen,  
Priya Ranjani Das Battula,  
Jeroen van Haaren,  
Niels van Saase.



**ROTTERDAM.  
MARITIME CAPITAL  
OF EUROPE.**

# Inhoudsopgave

<b>Introductie</b>	<b>1</b>
<b>1. Onderzoekdoel, methode en structuur</b>	<b>4</b>
1.1. Onderzoeksdoel en -vragen	4
1.2. Methode	4
1.3. Structuur van het rapport	5
<b>2. Marktontwikkelingen en de rol van Nederland</b>	<b>6</b>
2.1. Recente marktontwikkelingen	6
2.2. Bestemmingen en marina's	8
2.3. De rol van Nederland in de markt	1
2.4. Superjachtsector in Rotterdam Maritime Capital	3
2.5. Duurzaamheidstrend	3
<b>3. Belangrijke factoren bij een marina in Rotterdam</b>	<b>4</b>
3.1. Benodigde investeringen	4
<b>3.1.1. Marina faciliteiten en technische diensten</b>	<b>4</b>
<b>3.1.2. Ondersteunende dienstverlening</b>	<b>5</b>
3.2. Andere cruciale factoren	5
<b>3.2.1. Destination marketing</b>	<b>5</b>
<b>3.2.2. Locatie en toegankelijkheid</b>	<b>6</b>
<b>3.2.3. Veiligheid en privacy</b>	<b>6</b>
<b>3.2.4. Prijs</b>	<b>7</b>
<b>3.2.5. Services en activiteiten</b>	<b>7</b>
3.3. Beroepsgroepen	8
<b>3.3.1. Profiterende beroepsgroepen</b>	<b>8</b>
<b>3.3.2. Investeringen in training</b>	<b>8</b>
3.4. Voors, tegens en overige punten	9
<b>3.4.1. Noodzaak duidelijk plan</b>	<b>9</b>
<b>3.4.2. Tegen investeringen in een marina</b>	<b>9</b>
<b>3.4.3. Voor een marina</b>	<b>10</b>
<b>3.4.4. Eigendom</b>	<b>10</b>
<b>3.4.5. Leren van succesvolle cases</b>	<b>10</b>
<b>4. Economische impacts en jacht-gerelateerde uitgaven in Rotterdam</b>	<b>12</b>
4.1. Literatuur economische impact superjachten	12
<b>4.1.1. Superyacht impact onderzoek 2012</b>	<b>12</b>
<b>4.1.2. Australië</b>	<b>13</b>
<b>4.1.3. Auckland</b>	<b>14</b>
<b>4.1.4. Fiji</b>	<b>16</b>
<b>4.1.5. Bermuda</b>	<b>17</b>
<b>4.1.6. Zuid-Florida</b>	<b>17</b>
<b>4.1.7. Calculator Luxury Yacht Group</b>	<b>18</b>
<b>4.1.8. Analyse impact literatuur</b>	<b>18</b>

4.2.	Jacht-gerelateerde uitgaven - enquête	19
4.2.1.	Potentiële redenen van bezoek van de marina	19
4.2.2.	Verwachte aantal superjachten	19
4.2.3.	Potentieel voor onderhoudswerk	20
4.3.	Potentiele uitgaven in Rotterdam (RMC)	21
<b>5.</b>	<b>Bemanning- en werkgelegenheidsdata</b>	<b>25</b>
5.1.	Eigenaren en bemanningsleden	25
5.1.1.	Verwachte aantallen	25
5.1.2.	Verwachte verblijfsduur	26
5.1.3.	Inkomenscategorieën bemanningsleden	26
5.2.	Werkgelegenheid	28
5.2.1.	FTE's marina	28
5.2.2.	Potentieel beroepsklassen	28
5.3.	Toeristen/bezoekers	29
<b>6.</b>	<b>Samenvatting</b>	<b>31</b>
	<b>Referenties</b>	<b>33</b>
	<b>Bijlage 1: Samenvatting rapport 2018</b>	<b>35</b>
	<b>Bijlage 2: Samenvatting expertsessie 7.2.2020</b>	<b>37</b>
	<b>Bijlage 3: Lijst benaderde experts enquête/interviews</b>	<b>39</b>
	<b>Bijlage 4: Potentiele uitgaven van superjachten in Rotterdam (RMC) per jaar</b>	<b>41</b>

# 1. Onderzoekdoel, methode en structuur

## 1.1. Onderzoekdoel en -vragen

In 2018 is een zeer uitgebreid literatuuronderzoek uitgevoerd naar de ontwikkeling van jachthavens voor superjachten, impacts van deze jachthavens en trends en ontwikkelingen binnen de markt van superjachten (Klijs et al., 2018). In dit rapport volgt een verdiepingsslag. Aan het begin van het onderzoeksproces, en in overleg met de gemeente, heeft het onderzoeksteam de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

1. Wat zijn – volgens de literatuur - de meest recente ontwikkelingen binnen de markt voor superjachten, en wat dit betekent voor het potentieel en de impacts van een superjachthaven in Rotterdam?
2. Welke bestedingen zullen in de regio worden gedaan vanwege het onderhoud van de jachten?
3. Welke bestedingen zullen in de regio worden gedaan door de eigenaren?
4. Wat is de impact op (verschillende soorten) werkgelegenheid in de stad en regio?

De informatie vergaard in deze stappen wordt omgezet in input bruikbaar voor het input-output model van deel II van het vervolgonderzoek. We berekenen met dit model dan de totale jaarlijkse economische impact van een superjachthaven. In dit rapport, deel I, wordt een eerste eenvoudige economische impact analyse van uitgaven gerelateerd aan de jachten zelf gedaan. In dit deel worden ook data geleverd die als basis dienen voor de berekeningen naar bestedingen en werkgelegenheid in deel II van dit vervolgonderzoek.

## 1.2. Methode

Nadat de onderzoeksvragen waren vastgesteld, zijn gegevens verzameld op basis van verschillende primaire en secundaire bronnen.

- Een hernieuwde verkenning van wetenschappelijke, grijze<sup>1</sup> en populaire literatuur is gebruikt om het inzicht verkregen in het eerste rapport op de laatste stand te brengen en om de nodige data te leveren die als basis voor de economische impact analyse dienen. Voor de volledigheid is de samenvatting van het eerste rapport (Klijs et al., 2018) als Bijlage 1 toegevoegd.
- Op 7 februari 2020 organiseerde Erasmus UPT een expertsessie over de komst van een mogelijke superjachthaven in Rotterdam. Het doel was om de economische en sociale impact van een dergelijke marina te bepalen voor Rotterdam. De sessie werd georganiseerd in samenwerking met BUAs en de Gemeente Rotterdam. Tijdens de sessie waren drie expertgroepen aanwezig: directe belanghebbenden, onderzoekers en beleidsmakers. De experts zijn tijdens de sessie onderverdeeld in belanghebbend en niet-belanghebbend. Tijdens de sessie is gediscussieerd over 7 kernvragen. Na afloop van de sessie kwamen beiden groepen bij elkaar en werden uitkomsten besproken en geconsolideerd. De uitkomsten van de sessie zijn verwerkt in het rapport; de samenvatting van de sessie is toegevoegd als Bijlage 2.
- Een enquête onder 22 experts op het gebied van superjachten en de daarmee gerelateerde maritieme sector. 100% van deze respondenten werken in de maritieme sector en meer dan 50% direct in de superjacht deelsector (zie ook Tabel 1). Meer dan 70% is Nederlands en daarvan is zo'n 40% woonachtig en/of geboren in Rotterdam. Met deze enquête zijn kwantitatieve inschattingen gewonnen die invulling geven aan het economisch model en deels als basis dienen voor Deel II van het vervolgonderzoek, als ook kwalitatieve informatie over de benodigde infrastructuur, voorzieningen en andere belangrijke factoren die het succes van een superjachthaven bepalen. De enquête vervangt de oorspronkelijk geplande face-to-face interviews die in de maanden maart en april niet meer mogelijk waren door de Corona crisis. In Bijlage 3 staat de volledige lijst van 77 experts die wij voor de enquête en interviews (zie hieronder) benaderd

---

<sup>1</sup> B.v. rapporten van meer of minder officiële instanties, werkdocumenten, 'interne' documenten, populair-wetenschappelijk werk en krantenartikelen.

hebben. In het rapport geven we de resultaten van de experts die de enquête hebben ingevuld geanonimiseerd weer.

- Met 9 van de 22 experts die de enquête invulden, en één additionele respondent, zijn 6 gestructureerde en 4 ongestructureerde interviews uitgevoerd om de uitkomsten van de enquête nog verder uit te diepen en waar nodig nuancering aan te brengen. De interviews waren gebaseerd op de vragenlijst van de enquête. Tegelijkertijd was er ruimte om dieper op relevante punten in te gaan. De interviews zijn uitgevoerd op verschillende manieren: via telefoon en video conferencing. Dit was afhankelijk van de beschikbaarheid van de experts. Er wordt in het rapport niet naar de individuele experts gerefereerd.

*Tabel 1: Werkgebied respondenten*

Werkgebied	Aantal respondenten
Superjachtbouw en/of refit	2
Marine dienstverlening	2
Superjachtkapitein	2
Haven/marina management	7
Haven/stedelijk beleid	1
Onderzoek/Consultancy	2
Andere (branche org./jachthandel/jachtinspectie/etc.)	6
Totaal	22

- De informatie vergaard in de vorige stappen is omgezet in input bruikbaar voor een eerste economische impact analyse (in dit rapport), en voor het input-output model van deel II van het vervolgonderzoek.
- Tot slot heeft een studente van de Bacheloropleiding Tourism Management van BUas onderzoek gedaan naar de impacts van een superjachthaven op het toerisme in de stad (Pronk, 2020). De resultaten hiervan zijn meegenomen in dit rapport.

### 1.3. Structuur van het rapport

Dit rapport heeft de volgende structuur:

1. Marktontwikkelingen en de rol van Nederland  
Recente ontwikkelingen en trends, en een blik op de Nederlandse superjachtsector.
2. Belangrijke factoren bij een marina  
Het potentieel van en de eisen aan een marina in Rotterdam, welke investeringen er gedaan moeten worden en welke factoren er verder van belang zijn.
3. Economische impacts en uitgaven in Rotterdam  
Een literatuuronderzoek naar de economische impacts van superjachten en superjachtbestemmingen, en een berekening van de potentiële economische impacts in Rotterdam m.b.v. de enquête uitkomsten en de literatuur.
4. Bestedings- en werkgelegenheidsdata  
Uitkomsten over verwachte bemanningsaantallen, en -inkomens, als ook over potentiële impacts op beroepsgroepen, werkgelegenheid en toeristen. Grotendeels op basis van de enquête.
5. Samenvatting



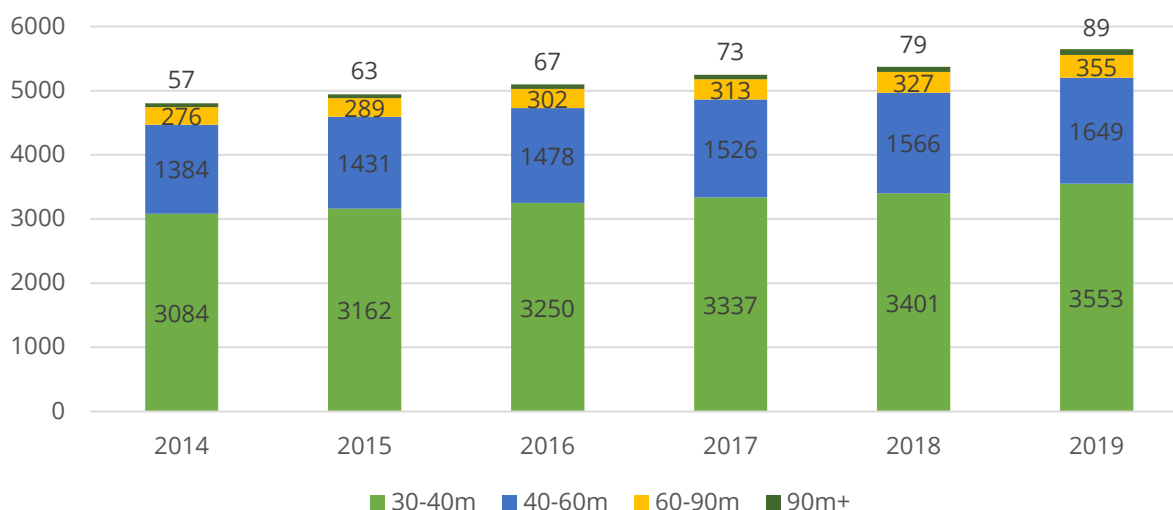
## 2. Marktontwikkelingen en de rol van Nederland

In dit hoofdstuk nemen we de meer recente ontwikkelingen van de markt kort onder de loep, en zoomen we in op de Nederlandse superjachtbouwsector. Voor oudere informatie refereren we aan het vorige rapport (Klijs et al., 2018).

### 2.1. Recente marktontwikkelingen

De wereldwijde vloot van superjachten bestond in 2019 uit ruim 5.600 jachten boven de 30 meter, zie onderstaande figuur. Als de definitie van superjachten van 'jachten boven de 24 meter' wordt gehanteerd, zou de vloot aanzienlijk groter zijn. De figuur laat zien dat alle lengteklassen in de afgelopen 6 jaar elk jaar zijn toegenomen. Verhoudingsgewijs is de kleinste klasse tussen 2014 en 2019 wat kleiner geworden (-1,3%) ten opzichte van de andere drie klassen (Superyacht Group, 2019). In de grijze literatuur wordt vaak een trend naar steeds langere schepen gerapporteerd. In onderstaande figuur is dit in zoverre te zien dat bijvoorbeeld het aandeel 60-90m en 90m+ schepen bij elkaar van 6,9% in 2014 is gestegen naar 7,9% in 2019.

Figuur 1: Wereldwijde superjacht vloot naar lengte

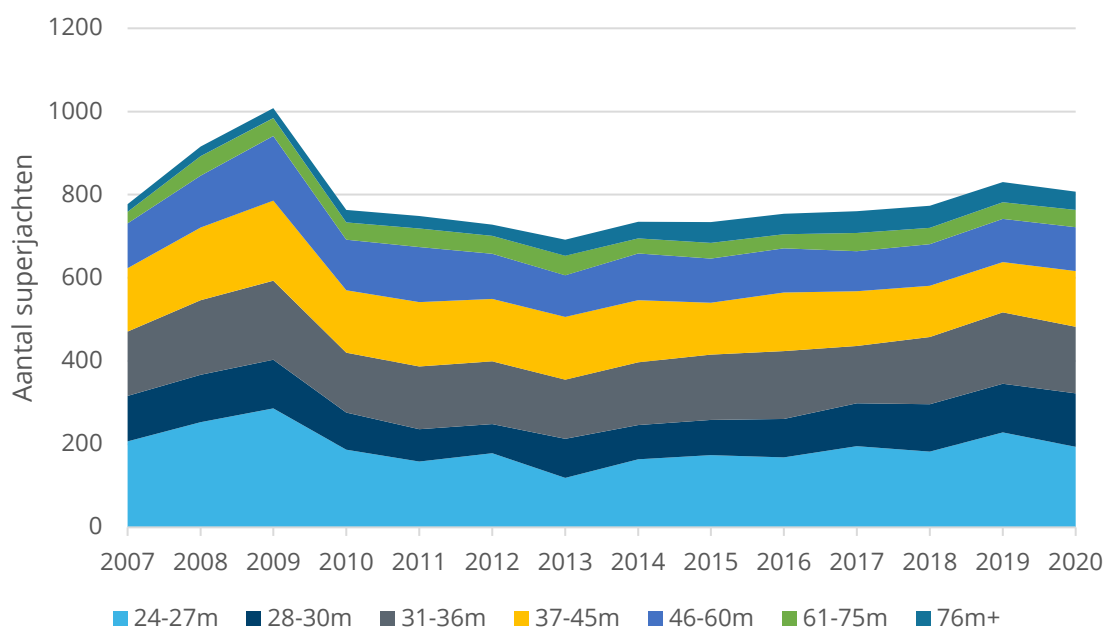


Bron: Superyacht Group (2019)

De ontwikkelingen in de superjachtenmarkt worden vaak gekoppeld aan het aantal en soort orders voor nieuwe projecten. Het Global Order Book 2020 laat een lichte afname van het aantal projecten in 2020 ten opzichte van 2019 zien, maar het totaal ligt nog steeds hoog met 807 (zie Figuur 2). De totale lengte van deze orders is met 32,3 km 1% lager dan in 2019. De afname zit met name in de kleinere schepen, van 24-27 meter. Het gros (620) van de orders in 2020 zijn motorjachten. Expeditiejachten vormen een toenemende niche (5,5% groei), die qua orders in 2020 al even groot is als de zeiljachten (beide bijna 60 orders). De trend naar steeds langere schepen wordt maar deels bevestigd in deze figuur – het aandeel 60m+ schepen verdubbelde weliswaar tussen 2007 en 2013, maar tussen 2017 en 2019 nam het weer af. De orders zeggen niet alles over de daadwerkelijk geleverde jachten. Dat aantal ligt al diverse jaren rond de 150 jachten per jaar (Mathieson, 2020b; Superyacht Group, 2019) en Figuur 1 liet zien dat het aandeel 60m+ schepen in de vloot iets is toegenomen.

De groei zegt ook niet zoveel over het aantal actieve jachten. Een recente schatting gaat ervan uit dat van de huidige circa 5.600 superjachten ter wereld er ongeveer 3.500 echt actief zijn. Dit zijn de jachten die voor inkomsten zorgen (Jackson, 2019). Op één en hetzelfde moment is misschien slechts 20% van de jachten actief (Mathieson, 2020a). Wereldwijd zijn er 170 actieve superjacht-bouwende werven, maar slechts 17 daarvan werken aan 10 of meer projecten (Boat International, 2019).

Figuur 2: Superjachtorders naar lengte, 2007-2020



Bron: eigen bewerking van Boat International (2019)

Elk jaar zit een flink deel van de vloot in groter onderhoud of in een refit, d.w.z. het deels of compleet verbouwen van jachten (niet het bijna constante kleine onderhoud). Bij het groter onderhoud betreft dit twee cycli van gemiddeld elke twee, respectievelijk elke vijf jaar (Akehurst & McIlrath, 2017; Superyacht Group, 2017). De eerste is essentieel onderhoud aan bv. motoren en antifouling. 38 tot 43% van de vloot zit jaarlijks in deze tweejarige cyclus, wat suggereert dat niet alle jachten op deze manier geserviced worden. Circa 13% van de vloot zit jaarlijks in de vijfjarige cyclus van groter onderhoud aan bv. de bovenkant en de superstructure van de jachten. Rond de 46% zit dan per jaar niet in één van deze twee cycli.

De leden van de ICOMIA Superyacht Refit Group (ISYRG), die ca. 40% van alle wereldwijde refit projecten vertegenwoordigen, werkten in 2018/19 aan ruim 1.100 jachten, en zetten daarbij een kleine 400 miljoen Euro om. De gemiddelde refit waarde was 348.000 Euro (zie Tabel 2). Drie kwart van het refit werk is technisch; de rest betreft interieur en verfwerkzaamheden. Een refit bindt een jacht behoorlijk lang aan een locatie: 59% duurt 0-3 maanden, 22% 3-6 maanden, 15% 6-12 maanden (ICOMIA, 2019). Boscawen (2017) schrijft dat maar vijf procent van de refit projecten in het Middellandse Zeegebied in 2016 een waarde had van meer dan 1 miljoen Euro, terwijl het gemiddelde van refit projecten in Noord Europa 2,7 miljoen Euro waard was. Het lijkt er dus op dat refits in Nederland gemiddeld (veel) meer omzet opleveren dan wat ICOMIA rapporteert, maar hier is slechts sporadisch bewijs van te vinden.

Tabel 2: Refit activiteit ICOMIA leden, 2018/19

Lengtecategorie	Totale omzet (miljoen Euro)	Aantal jachten	Gem. Omzet/jacht (Euro)
70m+	159,2	235	677.447
50-70m	103,1	347	297.118
30-50m	133,4	554	240.794
Totaal	395,7	1.136	348.327

Bron: ICOMIA (2019)

Door de Covid-19 pandemie zal, wereldwijd, het aantal afgeleverde jachten in 2020 mogelijk lager zijn dan verwacht (Mathieson, 2020b). Het effect op de superjachtmarkt op de lange termijn is nog onduidelijk, maar al



voor de uitbraak van het Coronavirus werd gewaarschuwd voor een mogelijke terugval in de markt door de Brexit, handelsoorlogen, et cetera (Boat International, 2019). Veel superjachtbezitters en potentiële kopers zijn gevoelig voor financiële onrust, en zullen mogelijk geïmponeerd zijn door de recessie die voortvloeit uit de Covid-19 pandemie. Overigens blijkt dit niet uit de orderboeken: aan het begin van de vorige recessie volgde juist een forse toename in orders (zie Figuur 2), wat duidt op een anticyclische beweging.

## 2.2. Bestemmingen en marina's

In het vorige rapport schreven we uitvoerig over superjachtbestemmingen en het keuzeproces daarbij. We beperken ons hier tot nieuwe informatie. Mathieson (2017) rapporteert dat circa 75% van de wereldwijde superjachten vloot zich in de zomer in de Middellandse Zee bevindt; in de winter 56%. Het Wealth Report 2019 laat aan de hand van een analyse van GPS data zien in welke regio's superjachtenbewegingen in de zomer en winter plaatsvonden. In beide seizoenen domineert de Westelijke Middellandse Zee (47 resp. 39% van alle verplaatsingen), voor de Oostelijke Middellandse Zee (28 resp. 21%) en het Caribische Zeegebied (7 resp. 18%). Na vervolgens Azië/Australië en de Amerikaanse Oostkust volgt Noord Europa met 3 resp. 4% (Shirley, 2019). Het Wealth Report 2020 laat via een soortgelijke analyse in de zomer verhoudingsgewijs veel activiteit van superjachten boven de 60m zien in het Kanaal, de Noordzee en de wateren rond Denemarken en Noorwegen (Denicolai, 2020).

De toenemende lengte van jachten en van de 'oversized category', die ook veel in Nederland geproduceerd worden, zal de komende jaren nieuwe eisen aan bestemmingen, marina's en ligplaatsen gaan stellen (zie bv. Perko & Peručić, 2018). Toename in grootte heeft mede gevolgen voor de ondersteunende diensten. Naast de grootte van ligplaatsen gaat het bijvoorbeeld om passende voorzieningen als elektriciteit, water, brandstof, afvoerleidingen, brandinstallaties en veiligheid (Corbett & Jackson, 2007). Des te groter het jacht, des te meer brandstof en water er gebunkerd moet worden. De 100m+ jachten hebben vaak een brandstoftankcapaciteit van meer dan 600.000 liter (Heron & Juju, 2012). De elektriciteitsvraag is ook enorm, veroorzaakt door de luxe aan boord, en de vereisten aan de infrastructuur verschillen per schip, en ontwikkelen met de tijd. Marina's lopen bij superjachten soms achter qua capaciteit (Corbett & Jackson, 2007).

Veel marina's worstelen nu al met het aantal beschikbare plaatsen, met name voor de grotere jachten. Mathieson (2017) berekent dat er in het Middellandse Zeegebied een kleine 3.300 ligplaatsen voor jachten van 30m+ zijn, maar dat er in de zomermaanden zo'n 3.800 jachten van die grootte aanwezig zijn. Het capaciteitstekort levert natuurlijk kansen voor nieuwe marina's, getuige de nieuwe initiatieven die – met name in een aantal 'nieuwe' bestemmingen – de afgelopen jaren gestart zijn. Hieronder valt ook het ontwikkelen van een Northern European Route, een initiatief van Port of Amsterdam en HISWA Holland Yachting Group. Het gaat daarbij om een alternatief voor de Middellandse Zee, en het neerzetten van de havens aan deze route als top refit, onderhoud en toeristische bestemmingen. De op dit moment genoemde steden aan de voorgestelde route zijn London, Amsterdam, Hamburg, Kopenhagen, Stockholm, en een drietal bestemmingen in Noorwegen, zie de figuur hieronder (Port of Amsterdam & HISWA HYG, 2019).

*Figuur 3: Steden aan de Northern European Route*



Bron: Port of Amsterdam and HISWA HYG (2019)

Naast het bieden van een veilige haven voor de jachten, is de marina de plek voor de crew om uit te rusten en om het jacht te onderhouden. De tevredenheid van crew is daarom essentieel; de keuze voor een marina ligt ook vaak bij de kapitein en een deel van de crew. Daarnaast moeten kapitein en crew vele operationele procedures doorlopen in de haven. De faciliteiten daarvoor, en het netwerk dat de marina biedt, om e.e.a. zo makkelijk mogelijk te maken, zijn dan ook belangrijke bestemmingskeuzecriteria (Heron & Juju, 2012).

### 2.3. De rol van Nederland in de markt

In het vorige rapport gaven experts al aan dat Nederland een topositie in de productie van superjachten heeft. Nederland ligt voor 2020 wederom op de 2<sup>e</sup> plek van superjacht-producerende landen, na Italië, met 72 orders. In Nederland waren er in 2018 zes werven die bij elkaar 18<sup>2</sup> nieuwe superjachten afleverden met een totale waarde van 1,5 miljard euro. Dat was 15% van het wereldwijd aantal afgeleverde jachten en 30% van de waarde dat jaar (Snell, 2019). Van de grote Nederlandse werven had Feadship volgens het Global Order Book 16 lopende projecten, met een gemiddelde bootlengte van 76 meter. Amels had 14 orders en Heesen 13, met een gemiddelde bootlengte van 56 meter – daarmee horen ze tot de top qua orderaantallen (Boat International, 2019). Royal Huisman, Vitters en Holland Jachtbouw staan alle drie in diverse top10 lijstjes van zeiljacht producerende werven in de 30-50m en 50m+ klassen (Redmayne, 2017). In 2019 lag de gemiddelde waarde van in Nederland geproduceerde superjachten op 88 miljoen Euro. In totaal zijn er zo'n 20 superjachtbouwers in Nederland – enkele hiervan bouwen alleen cascobouwers (van den Bossche, de Jong, & Janse, 2019), zie Tabel 3.

Tabel 3: Superjachtwerven in Nederland

Plaats werf	Bedrijf
Aalsmeer	Koninklijke De Vries Scheepsbouw (Feadship Group)
Alblasserdam	Oceanco
Amsterdam	Damen Shiprepair
Amsterdam (Zaandam)	Royal Huisman (voorm. Werf Holland Jachtbouw)
Amsterdam	Royal Van Lent (Feadship Group)
De Kaag	Royal Van Lent (Feadship Group)
Den Bosch	Moonen Yachts
Harlingen	Icon Yachts
Makkum	Koninklijke De Vries Scheepsbouw (Feadship Group)
Monnickendam	Hakvoort Shipyard
Oss	Heesen Yachts
Urk	Balk Shipyard
Vlissingen	Amels (Damen Yachting)
Vollenhove	Royal Huisman
Waalwijk	Van der Valk Shipyard
Zaandam	Claasen Shipyards
Zwartsluis	Vitters Shipyard
Zwijndrecht	Oceanco (voorm. werf Heerema)
Capelle a.d. IJssel	Zwijnenburg

De superjachtbouw is economisch gezien een grote deelsector in Nederland. Het leverde in 2018 ongeveer de helft van de 3,8 miljard Euro omzet van de gehele sector 'jachtbouw/watersportindustrie' (die varieert van ontwerp, jacht(af)bouw, jachthavens, reparatie & onderhoud, jachtmakelaardij, detail- & groothandel, verhuur & vaarscholen, hengelsportbedrijven tot zeilmakerijen). In 2018 werkten er van de 9.826 mensen in de jachtbouw en watersportindustrie ruim 3.200 personen in de superjachtbouw (van den Bossche et al., 2019). De superjachtbouw is een export markt, voornamelijk gericht op vermogende buitenlandse consumenten. In Nederland draait het om *custom built* productie: ontwerp en bouw volgens de wensen van de klant en

<sup>2</sup> NMT noemt een totaal van 25 superjachten in 2018

nauwelijks standaardisatie. Dit vraagt om zeer gespecialiseerde vakkrachten, waar de afgelopen jaren een tekort aan was.

De schaalvergroting in de superjachtbouw – de schepen worden steeds langer (tot 100m+), breder en dieper – leidt nu al tot diverse uitbreidingen van werven en/of het openen of overnemen van werven aan groter en dieper water (bv. in Amsterdam). Nederlandse werven zijn, samen met maar enkele buitenlandse, leidend in de productie van de hele grote jachten (m.n. 100m+) – ook te zien aan de gemiddelde lengte van de projecten van Feadship, Amels-Damen, Heesen en Oceanco in vergelijking met andere top-producenten (Tabel 4). Daartegenover staat het probleem dat de bestaande (vaarwegen) infrastructuur in toenemende mate als knellend wordt ervaren. De verwachting is dat superjachten qua lengte doorgroeien tot maximaal 160 meter lengte (van den Bossche et al., 2019). Mogelijk biedt dit op termijn kansen voor een zeehaven als Rotterdam.

*Tabel 4: Top 18 superjachtbouwers naar lengte*

Rank	Werf	Totale lengte (m)	Aantal projecten 2020	Gem. lengte (m)	Aantal projecten 2019	2019 rank
1	Azimut-Benetti	3.535	101	35	97	1
2	Sanlorenzo	3.061	87	35	77	3
3	Feadship	1.216	16	75,9	18	5
4	Sunseeker	1.037	32	32,3	32	8
5	Lürssen	1.031	9	114,6	9	9
6	Amels-Damen	930	14	66,4	16	7
7	Alexander Marine	927	31	31,7	38	6
8	Heesen Yachts	730	13	56,1	12	10
9	Horizon	709	24	29,6	21	11
10	Overmarine	514	12	42,9	11	13
11	Baglietto-CCN	430	10	42,9	10	15
12	Heysea Yachts	400	11	36,2	11	16
13	Bilgin Yachts	392	5	78,3	4	nieuw
14	Turquoise Yachts	390	6	64,9	5	nieuw
15	Oceanco	351	3	117,0	5	12
16	Gulf Craft	344	9	38,1	8	20
17	Cantieri delle Marche	341	9	37,7	9	19
18	Palumbo	339	8	42,3	9	14

Bron: Boat International (2019)

Nederland wordt ook steeds groter op de refit markt. Experts gaven in 2018 al aan dat de werven rond de Middellandse Zee de vraag naar groot onderhoud en refits niet aan kunnen en eigenaren vaker de refit op de plaats van de oorspronkelijke productie willen laten uitvoeren. Refitting is lucratief en Nederlandse refitters staan als zeer goed bekend. Bijna 90% van alle refit projecten in Nederland zit in de 30-75 meter klasse; de rest in de lengtes daarboven. Feadship is de grootste superjacht refitter in Nederland, met vier werven. De nieuwste werf, in Amsterdam, is bedoeld om grotere jachten met een grotere diepgang aan te kunnen. De werf in Vlissingen kan zowel nieuwbouw als refit projecten onderbrengen, in een 210 meter grote constructiehal en een droogdok van 215 meter, waar de allergrootste jachten in passen (Robinson, 2019).

De meeste superjachtwerven en toeleveranciers in Nederland maakten tot voor kort deel uit van het exportprogramma Think Yachts Think Holland dat wordt uitgevoerd door HISWA Holland Yachting Group (HHYG). In 2020 nemen meerdere superjachtwerven en toeleveranciers hier afscheid van. Een deel sluit aan bij Netherlands Maritime Technology (NMT), die in 2020 een superjachtplatform opzet. De grote superjachtwerven waren tot dusver zowel bij HISWA als bij NMT aangesloten. NMT wil de koppositie van de Nederlandse maritieme maakindustrie wereldwijd, en specifiek de superjachtsector, behouden en versterken.

## 2.4. Superjachtsector in Rotterdam Maritime Capital

De Rotterdam Maritime Capital (RMC) regio beschikt over een uitgebreid superjachtcluster. Superjachtbouwer Oceanco heeft locaties in Alblasterdam en Zwijndrecht, en Zeelander in Schoonhoven. Cascobouwers Zwijnenburg (Capelle a.d. IJssel), Slob (Papendrecht), NMC (Nieuw-Lekkerland) en CSR (Rotterdam) werken nauw samen met superjachtbouwers. Damen bouwt in de regio support- en expeditieschepen. Verder zijn er diverse werven geschikt voor onderhoud en refit, zoals Damen Verolme, Damen Schiedam, en Merwelands werf. De experts gaven aan dat er bij een marina in Rotterdam qua (onderhoud/refit) opdrachten verder kan worden gedacht dan de directe RMC. Zo horen de werven van Amels in Vlissingen en Van der Valk in Waalwijk bij die grotere regio.

In de RMC zelf zijn diverse toeleveranciers van de superjachtsector aanwezig, bijvoorbeeld Maxwell Marine (Schiedam, anker-oplossingen), Esthec (Hendrik-Ido-Ambacht, dekmateriaal), RH Marine (Schiedam, elektriciteit, navigatie, stroommanagement), Emigreen (Hendrik-Ido-Ambacht, oplossingen voor emissies), Pon Power (Papendrecht, motoren), Royal Deck (Krimpen a/d Lek, teak dekken), Alphasat (navigatie en communicatie apparatuur) en NeKo Yacht Supply (bevoorrading). Daarnaast zijn er de diverse marine opleidingsinstituten met voor superjachten relevante trainingen, zoals STC Group, het Eurocollege, het Hout en Meubileringscollege (HMC) en Simwave (simulaties en opleidingen voor superjachten), en zijn er maritime verzekeringsmakelaars gespecialiseerd in superjachten in de regio aanwezig.

## 2.5. Duurzaamheidstrend

Duurzaamheid is een groeiend thema binnen de superjachtsector, gekoppeld aan diverse maatschappelijke ontwikkelingen en wetgeving. Zo treedt bijvoorbeeld in 2021 een nieuwe regeling voor stikstofemissies in werking voor jachten langer dan 24m en een gewicht onder 500GT (IMO MARPOL Annex VI NOx Tier III). Dit soort wetgeving zal invloed op het ontwerp van superjachten hebben (zie o.a. HISWA, 2019). Thema's als afvoer en recycling bij het levenseinde van jachten, ontwikkelingen in elektrische en hybride voortstuwmiddelen, life cycle assessment, circulaire economie, en beschermings-projecten voor de oceanen zijn veel gezien en gehoord op de grote beurzen zoals METSTRADE 2019 in Amsterdam. Ze spelen niet alleen bij de bouw van nieuwe jachten, maar ook bij refits, en marina's die daar qua faciliteiten op in kunnen spelen hebben wellicht een voordeel (METSTRADE, 2019).

Een aantal Nederlandse werven speelt een voortrekkersrol bij de verduurzaming van de superjachtsector. Onder andere Heesen, Oceanco en Royal Huisman zijn actief in de bouw en ontwikkeling van lage-emissie en hybride aandrijflijnen (Wielaard, 2019). Een groep van superjachtbouwers en -toeleveranciers, waaronder Amels-Damen, Feadship en Heesen, heeft de Water Revolution Foundation<sup>3</sup> opgezet, opererend vanuit Amsterdam. Het doel van deze stichting is de ecologische voetafdruk van de superjachtsector omlaag te brengen en duurzame technologische ontwikkelingen in de branche te stimuleren.

---

<sup>3</sup> [www.waterrevolutionfoundation.org](http://www.waterrevolutionfoundation.org)

## 3. Belangrijke factoren bij een marina in Rotterdam

Dit hoofdstuk gaat specifiek in op het potentieel van en de eisen aan een marina in Rotterdam, welke investeringen er gedaan moeten worden en welke factoren er verder van belang zijn. Het is grotendeels gebaseerd op de experts, zowel op uitspraken tijdens de expert-sessie, als de response op de enquête en de aanvullende interviews.

### 3.1. Benodigde investeringen

Het is belangrijk te realiseren dat respondenten hun antwoorden hebben gegeven op basis van een beperkte omschrijving van een potentiële marina in Rotterdam, en dat de enquête een aantal vragen onder verschillende redenen van bezoek van zo'n marina plaatste: als thuishaven (homebase), passantenhaven (passage) en als refit-haven. Veel experts gaven overigens aan dat men Rotterdam als bestemming moet zien en niet als marina. Een marina maakt deel uit van de superjachtervaring, onafhankelijk van de reden van bezoek of de functie van de marina. De totale investeringen zouden dan ook moeten focussen op hoe je superjachters naar Rotterdam lokt en niet alleen naar de 'parkeerplaats'; als een stadsbreed (misschien wel regiobreed) project.

Meningen over investeringen zijn grofweg in te delen in twee aspecten: het technische (voorzieningen en faciliteiten) en alles betreffende vrije tijd en entertainment. De meerderheid van experts vindt de kwaliteit van marine faciliteiten en technische dienstverlening het belangrijkste voor het potentieel van Rotterdam. Een verdere cruciale investering betreft de ondersteunende dienstverlening m.b.t. activiteiten en ervaringen van kapitein en crew, aangezien zij beslissen welke marina aangedaan wordt. De suggesties zijn in lijn met de bevindingen uit de literatuur en de uitkomsten van het vorige rapport.

#### 3.1.1. Marina faciliteiten en technische diensten

Superjachten zijn veeleisend t.o.v. de faciliteiten van een marina. Faciliteiten en technische ondersteuning moet van even hoog niveau zijn als dat wat in de superjachten zelf aanwezig is.

Essentiële faciliteiten van een marina zijn onder andere:

- Infrastructuur te water: Verbinding van de marina met open water, voldoende diepte, de breedte van doorgangen (bruggen, sluisen, etc.), aantal ligplaatsen en ligplaatsgrootte, laad- en losfaciliteiten;
- Infrastructuur op het land: toegankelijkheid over land, mede voor toeleveranciers en bijvoorbeeld een kraan, kwantiteit en kwaliteit van parkeerplaatsen en beveiligde opslagplaatsen. Bemande en veilige faciliteit voor het bunkeren. De mogelijkheid om een helikopter te gebruiken is ook essentieel, m.n. als de doelgroep superjachten boven de 70m omvat;

Samen met bovengenoemde faciliteiten wordt het volgende aan technische dienstverlening gevraagd:

- Goede faciliteit voor 'groene' stroom en watervoorziening. O.a. wordt hiermee bedoeld dat er geen generatoren nodig zijn die extra vervuiling en geluid produceren. Er wordt geschat dat een 70m+ superjacht per dag een elektriciteitsbehoefte van een middelgrote stad (als bv. Deventer) heeft;
- Milieuvriendelijke afval en afvalwaterverwerking;
- Reparatie/upgrade/onderhouds-faciliteit. Deze zouden geoutsourcet moeten zijn, van andere opdrachtnemers. De marina zelf zou een goede toegang van deze opdrachtnemers tot de jachten moeten bieden;
- Scheepsveiligheid maatregelen (ISPS) en andere veiligheidsmaatregelen. Ondersteunende faciliteiten die bijvoorbeeld bij harde wind en gevaarlijke weersomstandigheden kunnen helpen (zoals hekken), en omstandigheden die ervoor zorgen dat fysieke schade aan jachten bij het aanleggen etc. voorkomen wordt.
- Breedband Internet.

Het blijkt uit zowel de literatuur als de opmerkingen van de experts dat er nadruk ligt op een duurzame werkwijze. Lage emissies, herbruikbare energiebronnen en milieuvriendelijke afvalverwerking zijn terugkerende thema's.

### 3.1.2. Ondersteunende dienstverlening

Uit de enquête en de interviews blijkt de cruciale rol van de kapitein en zijn crew bij het maken van de uiteindelijke keuze voor een marina, en voor welk doeleinde. Dit bleek ook al in het vorige rapport: zij bepalen die keuze voor zo'n 90%. Dit komt onder andere door het tekort aan goede kapiteins en crew, die moeilijke taken goed kunnen uitvoeren en geïnteresseerd zijn voldoende tijd aan het superjacht te willen besteden. Voor eigenaren is het tevreden houden van zo'n crew dus cruciaal om loyaliteit te garanderen. Ondersteunende dienstverlening moet daarom niet alleen gericht zijn op eigenaren en gasten, maar ook op de crew en haar wensen.

De meeste investeringen op dit gebied betreffen hoogstaande hospitality diensten, zoals:

- Luxe eetgelegenheden & winkelervaringen;
- Spa, sport & fitness faciliteiten;
- Exclusieve bars, clubs;
- Luxe hotels & 'short-stay' apartments.

Een directe investering voor de marina zelf is een gebruikersvriendelijk en effectief boekingsplatform voor kapitein en crew. Uit de literatuur bleek ook al dat marine operationele procedures een rol spelen in het keuzeproses, aangezien kapitein en crew verantwoordelijk zijn voor de route planning, logistiek en andere arrangementen. In de expertsessie werd aangegeven dat de superjachteigenaar de vaarregio bepaalt, maar de tevredenheid van personeel belangrijk is voor de keuze van de thuishaven.

### 3.2. Andere cruciale factoren

De respondenten hebben diverse immateriële aspecten benoemd die ook belangrijk zijn voor het succes van een marina.

#### 3.2.1. Destination marketing

Meer dan 70% van de respondenten noemde een strategisch marketing plan met voldoende budget om de internationale markt te bereiken essentieel om superjachten aan te trekken. Zonder de juiste boodschap hebben grote materiële investeringen geen zin, met een mogelijke financiële strop als gevolg. Het gaat hier dus wel degelijk om een investering, en eentje die ook in het vorige rapport ter sprake kwam. Om bekend te raken bij superjachtvaarders zal Rotterdam flink moeten investeren in uitgebreide en professionele promotie.

Rotterdam moet daarbij de volgende vraag beantwoorden: 'Waarom zou een superjacht naar Rotterdam moeten komen? Wat heeft de stad te bieden aan eigenaar, gasten en crew?'. Om die vraag te beantwoorden zou Rotterdam haar sterke punten en capaciteit moeten identificeren, en als voordeel in haar marketing boodschap moeten gebruiken.

Respondenten die de komst van een marina ondersteunen noemden allerlei sterke punten van Rotterdam die het verschil kunnen maken voor potentiële jachten, waaronder:

- Rotterdam heeft een luchthaven voor jets, die ook voor vrije tijdsactiviteiten kan worden gebruikt;
- Moderne architectuur en maritieme geschiedenis die Rotterdam van andere Nederlandse steden onderscheidt.

Naast deze eigen sterktes zijn er andere kansen waar Rotterdam gebruik van zou kunnen maken:



- Tekort aan gespecialiseerde superjacht marina's. Er zijn wereldwijd maar een beperkt aantal marina's die zich puur positioneren als superjacht marina's. De meerderheid doelt op zowel grote als kleine schepen. Het is daarom niet gemakkelijk voor grote superjachten om een veilige haven te vinden;
- De gemiddelde leeftijd van superjachteigenaren gaat omlaag door het IT tijdperk. Die groep zoekt meer dan alleen de traditionele Middellandse Zee route;
- Amsterdam heeft de afgelopen 3 jaar diverse superjachten mogen ontvangen in haar nieuwe marina(s). Deze worden als trendsetters gezien, en als het begin van de Northern Route, die nu in de ontwikkelfase zit. Superjachters staan er bekend om dat ze elkaar volgen qua routes. Nu de traditionele bestemmingen in de Middellandse en Caribische Zee verzadigd raken, wordt de Northern Route als nieuwe trend gezien – mits de juiste faciliteiten er klaar voor zijn;
- Superjacht-gerelateerde events zijn ook een aantrekkingsfactor. Sail Amsterdam is er bijvoorbeeld in geslaagd superjachten naar Nederland te lokken.

Omdat kapitein en crew zo belangrijk zijn, wordt geadviseerd hun voordelen direct te benadrukken middels de marketing. In Amsterdam is overigens gezien dat zij qua vrije tijd juist ook 'gewone' dingen doen, zoals een fiets huren om een rondje door de stad te maken, of een coffeeshop te bezoeken, en dus niet per se het exclusieve zoeken. Sommige respondenten raadden aan om Rotterdam anders neer te zetten als Amsterdam.

De marketing zou ook moeten verschillen al naar gelang het doeleinde (de reden van bezoek) en de doelgroep van de marina. Zo werd er gespeculeerd dat kleine en middelgrote superjachten de marina eerder als thuishaven zouden gebruiken, wat een andere boodschap nodig heeft dan bij refit of passantenhaven.

### 3.2.2. Locatie en toegankelijkheid

Een centrale locatie en goede toegankelijkheid en bereikbaarheid van stadscentrum en het vrije tijdsaanbod wordt ook als belangrijk gezien. Dat betekent dus in het centrum en ver verwijderd van industriegebieden. Bij harde wind komt er namelijk veel stof van (zee)containers, en het 'waterfront' moet natuurlijk niet onaantrekkelijk zijn. Goede bereikbaarheid van luchthaven, taxi's, centrumactiviteiten zoals restaurant-, bar-, en sportclubbezoek is vanzelfsprekend. De locatie moet de levendigheid van de stad reflecteren, niet het tegenovergestelde.

De respondenten deelden hun eigen ervaringen dat makkelijke en snelle toegankelijkheid van de marina tot de binnenstad erg belangrijk is voor kapitein en crew. Dat is terug te zien in hun selectiepatroon van beschikbare marina's en nieuwe marina's moeten hier rekening mee houden. Ook dit is een bevestiging van een conclusie uit het vorige rapport.

Andersom werd in de expertsessie ook aangegeven dat het belangrijk is dat de lokale bewoners van Rotterdam/RMC profiteren van de komst van de superjachthaven en dat het een plek is waar mensen uit de omgeving naartoe kunnen komen en hier ook plezier kunnen beleven. Het risico dat de sociale ongelijkheid stijgt, hoeft geen probleem te vormen wanneer de omgeving als geheel erop vooruitgaat. Op deze manier maakt de superjachthaven de stad Rotterdam compleet.

### 3.2.3. Veiligheid en privacy

Het belang van persoonlijke veiligheid en privacy wordt hoog ingeschat door eigenaren en crew. Minstens zo belangrijk als de veiligheid van het jacht zelf. Een marina moet dus voor hoogstaande security zorgen, tegen diefstal, maar ook tegen inbreuk op de privacy door het publiek – m.n. relevant voor de eigenaren.

In de enquête werd gevraagd naar het potentieel van een marina om extra toeristen naar Rotterdam te trekken (zie volgend hoofdstuk). Een aantal respondenten vond hierin aanleiding om het risico van een massale aanstroom van toerisme voor het veiligheidsimago van een marina te benoemen, indien niet goed wordt gemanaged. Daarbij werd ook gewaarschuwd dat een specifiek doel om meer toeristen te trekken averechts

kan werken op de intentie van superjachten om Rotterdam aan te doen. In de expertsessie werd de verwachting uitgesproken dat superjachten (bij welke reden van bezoek dan ook) een trekpleister zullen zijn voor het publiek. In de literatuur komt dit aspect weinig aan bod. (Spence, 2016) schrijft dat de komst van superjachten in Monaco het massa toerisme heeft gestimuleerd, maar dat de superrijken (de jachteigenaren) in de zomermaanden niet lang in het vorstendom verblijven (om de massa te ontwijken).

#### 3.2.4. Prijs

Een interessante uitkomst van het onderzoek is de prijsgevoeligheid van het bestedingsgedrag van jachteigenaren. Het vorige rapport gaf al aan dat het relatieve prijsniveau van marina-gerelateerde diensten de attractiviteit van een bestemming flink kunnen beïnvloeden. Het prijsniveau moet verantwoord en competitief overkomen. Een respondent gaf het voorbeeld van Kroatië en Griekenland als top winterbestemmingen, niet alleen vanwege de basisfaciliteiten voor superjachten, maar ook omdat ze bij de goedkoopste op de markt horen. Een winterligplaats wordt vaak 4 tot 6 maanden gebruikt, wat eigenaren gevoelig voor de prijs maakt. Het gaat bij prijs en competitiviteit om de strategische planning van een marina. Er wordt voorspeld dat het 'houden' van een superjacht in een marina tegen een lagere prijs (in de winter) de kans op refit en onderhoudsopdrachten vergroot

#### 3.2.5. Services en activiteiten

Naast deze vier onderwerpen werd nog geduid op het belang van een aantal diensten en activiteiten. Het gaat daarbij vooral om ervoor te zorgen dat dienstverleners aan de vraag van eigenaren en crew m.b.t. vrije tijd en vermaak wordt voldaan. De marina heeft de functie dienstverleners aan superjachten te koppelen, en informatie en contacten aan de crew te bieden waar iets te doen is, wanneer, enz. Lokale aanwezigheid van superjacht-dienstverleners is ook essentieel om bijvoorbeeld de crew bij te staan als het gaat om regelgeving t.a.v. de tijd die zij op een bestemming mogen doorbrengen, en procedures daaromtrent (zie box). Uit het vorige rapport bleek dat superjachtelijke hoge belastingen op eigendom en gebruik van recreatievaartuigen, bureaucratische procedures en uitgebreide werkgeversverplichtingen vrij kritisch betrachtingen.

Een potentiële barrière voor het succes van een marina in Rotterdam, door een aantal experts benoemd, is de regelgeving ten aanzien van buitenlands personeel. Ook tijdens de expertsessie werd gewezen op het overkoepelend belang van de wet- en regelgeving m.b.t. (internationale) bemanning, die restrictief kan zijn. Zowel bij het aandoen van een marina als bij refitting van superjachten wordt permanent of tijdelijk (buitenlands) personeel gebruikt.

Een voorbeeld is de case van de 'Oasis of the Seas'. Bij controle door de inspectie SZW bij werkzaamheden aan dit cruiseschip van rederij Royal Caribbean Cruise Ltd. (RCCL) is in 2014 een boete van een miljoen uitgedeeld, omdat veel bemanningsleden volgens de inspectie niet tot de vaste bemanningsleden behoorden en daarom een tewerkstellingsvergunning hadden moeten hebben. Volgens de maritieme sector wordt hiermee het level playing field binnen de EU aangetast en laten reders Rotterdam voor onderhoud en reparatie links liggen. Daarnaast mogen zeelieden maximaal drie maanden aan boord blijven, maar duren refitklussen soms langer. Het zogenaamde 'doorstempelen' wordt in dergelijke gevallen niet meer gedaan en de havenpolitie treedt streng hiertegen op. De jachtbouwsector maakte hier bij de overheid bezwaar tegen (HISWA, 2019).

Eind maart 2020 heeft de rechtbank in Den Haag het bezwaar van RCCL tegen de boete gegrond verklaard. De uitspraak zegt dat voor niet-EU medewerkers die buiten Nederland wonen, in dienst zijn van een buitenlandse opdrachtgever, en alléén werken op cruiseschepen volgens de huidige regels, geen werkvergunning nodig hebben (NML, 2020). Dit zou ook positief door kunnen werken voor onderhoud en refit opdrachten van superjachten in de regio Rotterdam. Onduidelijk is nog of de uitspraak alleen op cruiseschepen van toepassing is.

### 3.3. Beroepsgroepen

In de enquête is gevraagd of er specifieke beroepsgroepen zijn die kunnen profiteren van een superjacht-marina, of beroepen waar Rotterdam in zou moeten investeren, bijvoorbeeld middels training.

#### 3.3.1. Profiterende beroepsgroepen

Uit de enquête bleek dat een aantal beroepsgroepen uit verschillende sectoren in de regio kan profiteren van een superjacht marina (zie ook 5.2.2). Deze zijn vooral te linken aan de diverse ondersteunende diensten en het benodigde vrije tijdsaanbod. Onder andere zijn genoemd:

- Allerlei eenvoudiger klein onderhoudswerk op de jachten, zoals het verwijderen van tapijten e.d., klein lak- en schilderwerk, schoonmaken van lenspompen, etc.;
- Technische uitvoerders zoals elektriciens, timmermannen;
- Jacht management bedrijven;
- Allerlei hospitality en winkelpersoneel voor restaurants, bars, winkels, etc.;
- Reisbureaus, m.n. zulke die persoonlijke adviseurs kunnen leveren die ervaren zijn in het geven van informatie over VIP activiteiten en de activiteiten van de crew kunnen faciliteren;
- Bevoorrading is erg belangrijk. Een superjacht kan bv. zomaar 10.000 flessen water in één keer bestellen. Daar moeten lokale leveranciers snel op in kunnen springen;
- Advocaten. Bij elke gecontracteerde klus aan een superjacht komt een advocaat kijken. Bv. bij onderhoud en refit contracten.

Behalve the directe (en omvangrijke) geldstroom naar de marina of het refit bedrijf, blijkt uit de data dat de meeste werkgelegenheid wordt gegenereerd via relatief eenvoudig onderhoudswerk. Respondenten vermoeden dat een superjacht marina tot de totstandkoming van een veelvoud van gespecialiseerde bedrijven zal leiden.

#### 3.3.2. Investerings in training

Uit de enquête en de interviews bleek dat de meerderheid van respondenten het huidige service niveau van personeel in Rotterdam nog niet hoog genoeg vindt om superjachten en hun crew te verwelkomen. Dit ondanks de bekendheid met en van de diverse maritieme beroepsopleidingen van de STC Group in Rotterdam. Deze herhaalde opmerking vloeit voort uit de onbekendheid van Rotterdam met de meer luxe nautische sector. Er wordt wel erkend dat Rotterdam scheepsbureaus heeft die allerlei diensten aanbieden, maar hun werk is beperkt tot vrachtschepen, en superjachten vragen om een beduidend hoger service niveau. Huidig personeel heeft tot nu toe niet de mogelijkheid gehad om het gedrag en de wensen van superjacht eigenaren, hun gasten en hun crew te leren kennen en te begrijpen. Er zou dus geïnvesteerd moeten worden in training van adequaat personeel op het gebied van hospitality en technisch onderhoud. Nadruk ligt verder op de werven die refits aanbieden. Hen wordt aangeraden te differentiëren tussen opdrachten voor de commerciële vloot en superjachten, aangezien de wensen en de mindset van beide doelgroepen incompatibel is.

Tijdens de expertsessie kwamen mogelijke talentprofielen aan bod (d.w.z. een pakket met skills dat aan een persoon gebonden is). De belangrijkste profielen voor een superjachthaven benoemd in de sessie waren: ambachtslieden (onderhoud/reinigen van schepen), uitvoerend personeel (aanleggen/bevoorraden van schepen), weinig managementfuncties maar wel projectleiders, en horeca/hospitality personeel. Het zou veelal gaan om opleidingsniveaus van MBO en Hbo-niveau. Verschillende onderwijsinstellingen in en rondom Rotterdam zouden een rol kunnen spelen in de continue ontwikkeling van deze skills.

### 3.4. Voors, tegens en overige punten

#### 3.4.1. Noodzaak duidelijk plan

Het meest gehoorde commentaar van de respondenten was de wens naar een duidelijk toekomstplan voor een potentiële marina. Men vond het lastig om de mate van detail en de kwantitatieve informatie (zie m.n. volgend hoofdstuk) die gevraagd werd in de enquête te beantwoorden zonder een goed beeld van de marina te hebben. Als onderzoekers merken wij hierbij op dat bijna alle respondenten kennis hadden van het in 2019 gelanceerde projectidee voor een superjacht marina in het centrum van Rotterdam, en dat dit vrijwel zeker een rol moet hebben gespeeld bij het geven van antwoorden. De respondenten gaven aan behoefte te hebben aan de volgende variabelen, voordat zij echt goede (kwantitatieve) inschattingen kunnen geven:

- Potentiële marina locaties. Een locatie in het centrum is essentieel voor het succes;
- De voorziene grootte van de marina: hoeveelheid ligplaatsen, welke lengte-/breedtematen, aantal superjachten dat tegelijk kan aanmeren. Het investeringsbudget hangt hier ook sterk mee samen;
- De beoogde lengteklassen van de jachten heeft ten dele invloed op de faciliteiten en de ondersteunende dienstverlening, omdat ze niet altijd hetzelfde zijn voor een kleiner jacht van 30m of grotere van 60m+;
- Zijn er werven in de omgeving die refits aanbieden? Hoeveel refits kunnen zij per jaar aan?
- De prijzen en regelgeving van de marina en de bestemming;
- Welk doeleinde (reden van bezoek) is de marina vooral op gericht? Bv. vooral als thuishaven of meer als passantenhaven.

Gezien deze veel gedeelde feedback moeten de kwantitatieve data uit de survey met enige voorzichtigheid worden betracht. Het mag duidelijk zijn dat er verschil kan zijn in wat voor marina en welke factoren elke respondent voor ogen had bij het invullen. Ondanks deze onduidelijkheid bij de respondenten komen er uit de data twee uitgesproken meningen over het potentieel van een superjacht marina in Rotterdam naar voren: een grotere groep voorstanders en een kleinere groep die aanraadt niet in een superjacht marina te investeren.

#### 3.4.2. Tegen investeringen in een marina

Rond 30% van de respondenten (enquête en interviews) gaf Rotterdam de aanbeveling niet in een superjacht marina te investeren. Ze deden dit op basis van constructieve argumenten, en waren bewust van de sterktes, zwaktes, en de capaciteit van Rotterdam. Het beperkte potentieel zat volgens hen m.n. in het volgende:

- Er zitten weliswaar twee grote superjachtbouwers (Oceanco in Alblasterdam en Amels-Damen in Vlissingen) in de omgeving, maar zij kunnen 'slechts' 2 a 3 refits van grote jachten per jaar aan.<sup>4</sup> Dat werk gebeurt op de werf en niet in de marina. De behoefte aan een marina voor en na de refit zou zeer beperkt zijn;
- Rotterdam is niet aangesloten op de hoofdroutes voor cruisende superjachten. Het zou wel passanten op weg tussen de Middellandse Zee en de Oostzee/Scandinavië kunnen herbergen, maar die stopovers zijn vaak kort;
- Er zou wat vraag naar ligplaatsen kunnen zijn van superjachten op weg naar of terugkerend van andere Nederlandse en Duitse werven, maar ook hier gaat het om een klein aantal.

Een respondent die superjachten adviseert bij de keuze van marina's gaf aan dat hij Rotterdam niet zou aanraden als thuishaven of voor refit, omdat een marina in Rotterdam simpelweg niet attractief genoeg zou kunnen zijn in vergelijking met de concurrentie.

---

<sup>4</sup> Deze opmerking uit de expert interviews betreft alleen de refit mogelijkheden bij de twee genoemde (grote) bouwers. Dit is een beperkt deel van de totale refitmogelijkheden in de RMC (zie ook paragraaf 2.4).

Deze 'tegen' groep concludeerde dat het potentieel qua impacts op economie en werkgelegenheid onbeduidend zal zijn ten opzichte van de zware investeringen die voor een marina nodig zijn. Het investeringsrendement is zeer laag terwijl Rotterdam misschien wel 10 tot 15 jaar nodig heeft om een concurrerende superjacht marina van de grond te krijgen.

### 3.4.3. Voor een marina

Hiertegenover staan circa 70% van de respondenten die het potentieel van een marina positief zien. Hun conclusies zijn gebaseerd op de veranderingen en trends in de markt, m.n. in het profiel en de interesses van eigenaren. Deze zouden kansen bieden voor marina projecten zoals die in Rotterdam.

Een van de veranderingen is de eerder genoemde daling van de gemiddelde leeftijd van jachteigenaren. De nieuwe, jongere generatie komt met name uit de VS en West Europa. Een respondent suggereerde dat deze groep anders benaderd zou moeten worden dan de rijke Russen en Arabieren. De jongere generatie is geïnteresseerd in het ontdekken van nieuwe routes in plaats van het aflopen van traditionele. Recentelijk valt op dat er meer Noord-Zuid bewegingen van superjachten te zien zijn ten opzichte van het traditionele vaarpatroon op de Middellandse Zee. Dit wordt bevestigd door de literatuur en het voorgaande rapport. Deze wijziging gaat gepaard met een vraag naar beschikbare ligplaatsen aan deze route (eerdergenoemde Northern Route, zie 2.2). Nu Amsterdam hier al van profiteert wordt verwacht dat Rotterdam dit ook zou moeten kunnen. Amsterdam plant nog meer plek voor superjachten vrij te maken, samengaand met het uitfasen van de grote cruise ships.

De voorstanders identificeerden meerdere sterke punten van Rotterdam bij het mogelijk faciliteren van superjachten:

- De goede directe toegankelijkheid over het water, zonder veel hindernissen;
- Bestaande vraag van de Nederlandse superjachtbouwers naar 1 of 2 ligplaatsen in een nieuwe marina, als afleverlocatie voor nieuwe jachten en voor onderhoud. Het laatste betreft binnenwerk waarvoor de jachten dan geen plaats op hun werven in beslag hoeven te nemen. De vraag naar dit soort werk neemt toe: steeds meer eigenaren gaan naar de originele bouwers terug voor refit werk;
- RMC kan allerlei refit werk aan. Dit zou refit bezoek als functie van een marina rechtvaardigen. Een kleine refit duurt een paar maanden; een langere kan op een verblijf van een jaar duiden, gepaard met een enorme omzet;
- STC Group in Rotterdam biedt diverse trainingen voor crew, van helikopter training, brandbestrijding, tot medische hulp, etc. Dit kan interessant zijn voor eigenaren en crews;
- Rotterdam heeft culturele instituten, enorme havens, top restaurants, een dynamische levensstijl, nachtleven, interessante wolkenkrabbers;
- Er liggen mogelijkheden voor helikoptervluchten als vrije tijdsgebruik, bijvoorbeeld over de bloemenvelden vliegen in het voorjaar;
- Landen als België, Engeland, Noorwegen en Duitsland kunnen vooralsnog geen megajachten (70m+) accommoderen, en de capaciteit in de Middellandse Zee is onvoldoende. Een kans voor Rotterdam om hier in te springen, bijvoorbeeld als tijdelijke thuishaven.

### 3.4.4. Eigendom

Veel respondenten waren vrij uitgesproken als het om het eigendom en management van een marina ging. Dit zou in handen van de gemeente moeten zijn, niet in die van investeerders. Het onderzoeksteam heeft binnen de beperkte tijd niet kunnen achterhalen wat de argumenten achter dit standpunt waren.

### 3.4.5. Leren van succesvolle cases

Een vaak herhaalde suggestie was dat Rotterdam moet leren van case studies over succesvolle marina's in de regio, om te zien hoe superjachten werken als sector, welke diensten er worden aangeboden, en op welk

niveau. Deze aanbeveling is tevens in het vorige rapport opgenomen, en er zijn daarin vier van dit soort cases behandeld. Behalve voor ontspanning of onderhoudswerk is het ontmoeten van andere zakenmensen een reden voor superjachteigenaren om naar een marina te komen. Dat is een van de hoofdredenen voor de exclusieve clubs die in de meeste marina's te vinden zijn. Rotterdam wordt aangeraden om naar marina's te kijken die vanuit 'nul' zijn opgebouwd, zoals Sint Petersburg, Genua, Barcelona en Valencia. Maar ook de meer verfijnde marina's als die van Monaco en Antibes zijn interessant. Met name Monaco is een goed voorbeeld om te kijken hoe alles precies werkt. Elke superjacht bestemming heeft een business club. Die bestaat uit hooggeplaatste mensen uit diverse sectoren die weer aan superjachten, een refit bedrijf, een verfbedrijf, hoteleigenaren, casino eigenaren, enz. gelinkt kunnen worden. Zo worden contacten gelegd en klanten gegeneerd.



## 4. Economische impacts en jacht-gerelateerde uitgaven in Rotterdam

In dit hoofdstuk gaan we eerst in op de economische impacts van superjachten en superjachtbestemmingen, op basis van wat er in de 'literatuur' over deze impacts te vinden is. Vervolgens presenteren we enquête uitkomsten die we daarna koppelen aan de literatuur, om berekeningen over potentiële economische impacts in Rotterdam te doen.

### 4.1. Literatuur economische impact superjachten

Cijfers over de economische impacts van superjachten beperken zich grotendeels tot consultancy rapporten en fragmentarische meldingen op superjacht- of aan de marine sector gerelateerde websites. De methodologische aanpak is in beide gevallen niet altijd te achterhalen, nog de achtergrond van basisgegevens (zoals uitgaven). Er is nu wel meer informatie toegankelijk dan tijdens het vorige onderzoek.

Er zijn ons een aantal vrij recente economische impact rapporten voor superjachtbestemmingen bekend:

- Auckland (Akehurst & McIlrath, 2017)
- Australië (AEC Group, 2017)
- Balearen (AEGY, 2019) – betreft alleen wat grove gegevens over de chartermarkt
- Bermuda (PwC, 2017)
- Fiji (AMSTEC, 2018) – vrij uitgebreid, met realistische data
- Zuid-Florida (Thomas J. Murray & Associates, 2018b)

De scope van deze onderzoeken varieert enorm qua 'diepte' en uitgebreidheid. Bij sommigen vormen superjachten één element, naast bijvoorbeeld 'gewoon' jachttoerisme. Toch bieden ze aanknopingspunten voor het inschatten van de mogelijke impacts van een superjachthaven in Rotterdam, zowel qua methodologie als qua invoergegevens. De rapporten gaan soms ook in op belemmeringen voor de superjachtsector in een land, maar we beperken ons hier tot de economische impacts. In de volgende paragrafen tonen we de belangrijkste en meest relevante uitkomsten van deze onderzoeken voor Rotterdam, en geven kort aan welke methode is toegepast (voor zover achterhaalbaar). Financiële cijfers zijn afgerond en omgerekend naar Euro's, met de omrekenkoers van het publicatiejaar van elk onderzoek (via xe.com).

#### 4.1.1. Superyacht impact onderzoek 2012

Omdat er weinig exact onderzoek naar de economische impacts van superjachten bekend is, wordt veel gebruik gemaakt van wat al bekend is. Online wordt veel verwezen naar getallen uit Superyacht Intelligence Agency's Economic Analysis of the Superyacht Industry uit 2012. Het gehele rapport zit achter een paywall, maar er duiken wel getallen op op diverse websites. Zoals de €19 miljard die de superjachtbranche de wereldwijde economie in 2010 zou hebben opgeleverd (€10,9 mld. direct, €8,1 mld. indirect), met tot 150.000 banen te land en 33.000 crew members. De gebruikte methodes zijn daarbij niet te achterhalen. Onder andere is een verdeling van uitgaven van een gemiddeld 55 meter jacht (180 ft) te vinden:

Tabel 5: Jaarlijkse uitgaven van een gemiddeld 55 meter jacht

Onderdeel	Uitgaven (€)	Aandeel
Loonkosten	1.106.000	34,4%
Onderhoud/reparatie	790.000	24,5%
Brandstof	316.000	9,8%
Liggelden	276.000	8,6%

Uitgaven lokale economie door gasten en crew	197.000	6,1%
Verzekeringen	190.000	5,9%
Classificatie, regelgeving, beheerskosten	130.000	4,0%
Communicatie	111.000	3,4%
Bevoorrading	87.000	2,7%
Training crew	16.000	0,5%
Totaal	3.219.000	

Bron: Superyacht Intelligence Agency (2012) in (USSA, n.d.), omgerekend naar Euro (€1=USD1,266)

#### 4.1.2. Australië

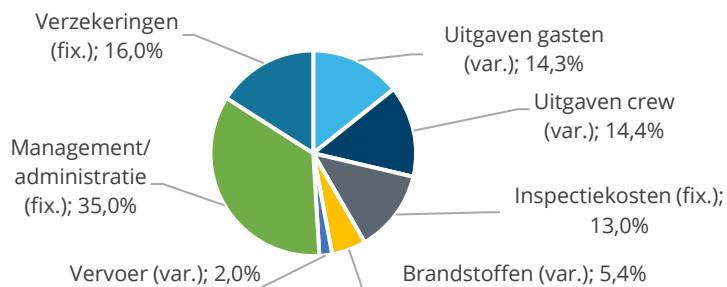
##### Methode

Het Australische superjachtonderzoek van AEC Group (2017) gebruikt literatuuronderzoek aangevuld met workshops en interviews met 50 stakeholders, variërend van kapiteins tot overheidsfunctionarissen. Uitgaven zijn gebaseerd op een aantal interviews met kapiteins. Dit onderzoek gaat veel verder dan alleen uitgaven gerelateerd aan jachtbezoeken, maar neemt bijvoorbeeld ook de bouw van schepen mee. Australië heeft een hoogwaardige onderhoud en refit industrie voor superjachten. Het superjachtseizoen loopt in Australië van september/oktober tot maart. In het seizoen 2015/16 ging het daarbij om 180 tot 220 jachten, waarvan 120-150 (135 voor berekeningen gebruikt) Australische en 60-70 (65 gebruikt) buitenlandse jachten. De Australische hadden een gemiddelde lengte van 30-35 meter (32,5 gebruikt); de buitenlandse 45-50 meter (47,5 gebruikt). Zo'n 50 van de binnenlandse jachten heeft een hoge charterfrequentie; ca. 38 worden uitsluitend privé gebruikt (gem. 35 dagen per jaar); de overige 47 worden sporadischer voor zowel charter als privé gebruikt (gem. 30 dagen per jaar). Bij de buitenlandse jachten gaat men alleen van privé gebruik uit (vanwege een 10% import tax bij charteren in Australië), en neemt een internationaal gebruikte waarde van 20 gebruiksdagen per jaar. We gaan hier niet verder in op de resultaten van de charterjachten. Er is gebruik gemaakt van input-output analyse.

##### Uitkomsten

Een uitgangswaarde die in dit rapport o.a. gebruikt wordt betreft de uitgaven van een buitenlandse superjachtgast per dag, wanneer deze niet cruist. Het zou dan om zo'n €5.200 per dag gaan. Men gaat ervan uit dat zo'n gast 5 dagen voor en 5 dagen na het cruisen in Australië verblijft. Een buitenlandse crew (niet per persoon dus) zou per maand gemiddeld zo'n €11.600 aan land uitgeven. Australische ligplaatskosten zijn gemiddeld €2,30 per voet per dag voor jachten onder 50 meter en €3,35 per voet per dag voor jachten langer dan 50 meter. Men gaat ervan uit dat buitenlandse jachten gemiddeld 5 maanden liggelden betalen. Kapiteinsinterviews resulteerden in grof inzicht over de verdeling van de operationele kosten (excl. liggelden en loonkosten crew) van superjachten (aandelen in Australië (zie Figuur 4). Vaste kosten (fix.) zijn onafhankelijk van het soort activiteit en de gebruiksiteintensiteit. Variabele kosten (var.) variëren met name qua charter of privé gebruik. De verhouding van de uitgaven aan liggelden, operationele kosten en loonkosten – in Australië – zag er zo uit: liggelden €15,5 miljoen, operationele kosten €168 miljoen, loonkosten €105 miljoen.

*Figuur 4: Verdeling operationele kosten superjachten in Australië*



Bron: AEC Group (2017, p. 17)

Internationaal is het uitgangspunt dat gemiddeld circa 10-12% van de waarde van het jacht jaarlijks aan onderhoud wordt uitgegeven, maar dit onderzoek wijst op de hoge variabiliteit:

*Tabel 6: Onderhoudsintensiviteit van superjachten in Australië*

Mate van onderhoudsinvesteringen	Aandeel binnenlandse jachten	Aandeel buitenlandse jachten
Hoog (10-12% van waarde)	2/3	1/3
Matig (5-10% van waarde)	1/6	1/3
Laag (2-5% van waarde)	1/6	1/3
Aandeel onderhoud in Australië	85%	Alleen onderhoud in Australië
Uitgaven seizoen 2015/16 in Australië	€243 miljoen	€158 miljoen

Bron: AEC Group (2017), omgerekend naar Euro (€1=AUD1,435)

#### 4.1.3. Auckland

##### Methode

Dit onderzoek van Akehurst and McIlrath (2017) bekijkt aan de hand van een aantal scenario's (status quo en twee m.b.t. investeringen in superjachtinfrastructuur) de mogelijke impact van superjachten (hier 30+m) van het hosten van de 36e America's Cup in Auckland in 2021 en de decennia erna. De data die ten grondslag liggen aan dit rapport komen m.n. uit literatuuronderzoek. Het uitgavenpatroon is vooral gebaseerd op een superjacht rapport voor Nieuw Zeeland van Superyacht Group (2014), met prijsaanpassingen naar 2017 en benchmarken t.o.v. het Australische superjacht impact rapport (AEC Group, 2017; zie vorige paragraaf). Refit en onderhoud is een belangrijk onderdeel van dit onderzoek, omdat Nieuw-Zeeland hier veel potentie wordt toegedacht, waarbij van een standaard tweejarige en een vijfjarige cyclus van respectievelijk kleiner en groter onderhoud wordt uitgegaan. Uitgangspunt is dat zo'n 38-43% van de vloot zich jaarlijks in de tweejarige en 13% in de vijfjarige onderhoudsbeurt bevindt (bron: Superyacht Group, 2017). Auckland heeft, net als de RMC regio, een uitgebreide en hoogwaardige marine sector, o.a. geschikt voor refits. De aan superjachten gerelateerde werkgelegenheid (in de marine sector, maar ook toerisme en retail) in heel Nieuw-Zeeland was in 2017 een kleine 1.800 fte. Daarnaast levert Nieuw-Zeeland ook crew voor superjachten, is het bekend om zijn marine events, en om het milde klimaat. Nieuw Zeeland zou ook profiteren van de groeiende Aziatische markt.

##### Uitkomsten

Het rapport geeft zeer gedetailleerd weer hoe de uitgaven per lengtecategorie verdeeld zijn (zie Tabel 7 en Tabel 8). Men gebruikt de gemiddelde waarde van jachten, omdat dit een belangrijke indicator is bij het bepalen van onderhoudskosten. Uitgangspunt is dat deze per jaar 7,5-11% van de waarde van het jacht zijn. Voor de waardebeoordeling heeft men hier €1,16 miljoen per strekkende meter gebruikt. De onderhoudskosten zoals getoond in Tabel 8 (post 'maintenance') in elke lengteklasse zijn 1,52% van de jachtwaarde. Wij vermoeden dat de verblijfsduur is meegewogen. De auteurs benadrukken dat de uitgaven gemiddeld genomen zijn, en waarschijnlijk een grote variatie kennen (al naar gelang echte verblijfsduur en refit werk). De verblijfsduur voor dit onderzoek is gemiddeld 16,8 weken (bij een refit gaat het ook om langere perioden tot 5 maanden). De auteurs merken op dat zij t.o.v. het Australische rapport (AEC Group, 2017) met conservatievere economische getallen werken.

*Tabel 7: Distributie van superjachten per lengtecategorie op basis van 2012-2017 (in miljoen Euro)*

Lengtecategorie	30-50m	50-70m	70+m
Gem. lengte	40	60	75
Aandeel jachten	60%	28%	13%
Gem. waarde/jacht	€46,5	€69,7	€87,1
Gem. uitgaven/jacht/verblijf	€1,0	€2,1	€3,8

Bron: Akehurst and McIlrath (2017, p. 9), omgerekend naar Euro (1€=1,685NZD)

Tabel 8: Uitgaven per gemiddeld superjachtverblijf in Nieuw Zeeland (in Euro)

Uitgavencategorie	30-50m	50-70m	70+m
Berthage (and power)	46.221	56.090	76.360
Guest related spend - on board	32.765	86.237	131.801
Helicopter Hire	864	3.433	3.433
Culture and Entertainment	1.049	4.165	4.165
Health and Beauty	1.142	4.535	4.535
Hotel Accommodation	1.348	5.355	5.355
Car Hire and Taxi	1.372	5.452	5.452
Sports and Recreation	1.557	6.187	6.187
Eating and Drinking out	1.760	6.992	6.992
Personal Shopping	3.745	14.876	14.876
Admin spend	13.366	10.726	29.855
Tenders and Toys	2.497	4.998	17.147
Operational Spend			
Professional Services	6.019	25.100	20.826
Medical and Safety Equip	2.014	5.407	8.537
Promotional Gifts	1.459	1.873	1.666
Shipping	566	2.396	19.998
Stationery and Post	510	1.754	3.332
Sundry	2.008	17.680	31.242
Repairs and Maintenance			
Maintenance	707.402	1.061.104	1.326.380
Refit	147.526	502.169	1.437.195
Crew Related Spend			
Car Hire	825	3.487	7.292
Sports equipment and Gyms	956	4.042	8.453
Internal Flights	1.534	6.482	13.557
Culture and Entertainment	1.874	7.922	16.568
Training Courses	2.171	9.175	19.189
Hotel Accommodation	2.964	12.526	26.197
Sports and Recreation	3.014	12.740	26.643
Personal Shopping	3.811	16.107	33.684
Eating and Drinking out	9.109	38.503	80.522
Certification and Surveys	3.963	8.331	16.128
Publications and Charts	655	4.564	8.061
Fuel and Lubeoil Spend	30.131	92.576	322.003
Provisioning	7.122	17.804	26.706
Totale uitgaven per verblijf <sup>5</sup>	1.043.320	2.060.788	3.760.337

Bron: Akehurst and McIlrath (2017, App. 3), omgerekend naar Euro (1€=1,685NZD)

<sup>5</sup> In het rapport staat hier per week, maar de originele tabeltitel is per verblijf en de cijfers in deze rij staan in de rest van het rapport ook voor verblijf.

Voor 2017 ging met uit van zo'n 65 superjachtbezoeken in Auckland. In een status-quo scenario wordt dan met normale groei een maximumcapaciteit van zo'n 75 jachten in 2021 bereikt. Dat aantal, vermenigvuldigd met de uitgaven in voorgaande tabellen, leidt tot een jaarlijkse bijdrage van €125 miljoen aan de economie van Auckland. 60% daarvan valt binnen de 30-50 meter categorie, 28% in de 50-70 meter categorie.

#### 4.1.4. Fiji

Dit onderzoek van AMSTEC (2018) is gebaseerd op enquêtes gehouden onder bezoekende jachten van de Fiji eilanden, onderverdeeld in jachten tot 24m en 24+ (superjachten). Fiji (ca. 900.000 inwoners) ligt ten noorden van Nieuw-Zeeland in de Grote Oceaan. Er werd o.a. gevraagd naar bemanningsgrootte, verblijfsduur, lengte, en uitgaves. Er deden 14 van de 54 in 2018 bezoekende superjachten mee aan het onderzoek, goed verdeeld over de aanwezige lengte categorieën. Aanvullende face-to-face interviews met kapiteins zijn gebruikt ter verificatie van de uitkomsten. De vlootdata zijn aangevuld voor niet-participerende schepen.

Tabel 9: Uitkomsten superjachtonderzoek Fiji, 2018

Totaal aantal bezoekende superjachten in 2018	54
Per lengte: 24-30m / 31-40m / 41-50m / 50+m	17 / 14 / 9 / 14
Jachttypes: Motorjacht / Zeiljacht / Multihull	35 / 15 / 4
Gem. verblijfsduur superjacht	82 dagen
Bemanning-/Gastenaantallen: Totaal	316 / 787
Gemiddeld per jacht	6 / 15
25-30m	3 / 21
31-35m	3 / 6
36-40m	8 / 13
46-50m	9 / 16
51-60m	9 / 10
Uitgaven per jacht per verblijf: Gemiddeld	€68.000
25-30m	€56.000
31-35m	€61.000
36-40m	€84.000
46-50m	€92.000
51-60m (→kortere verblijfsduur!)	€67.000
Uitgaven per jacht per dag	
24-35m	€500
35+m	€1.278
Totale uitgaven superjachten in 2018	€3,6 miljoen
Uitgaven aan de jachten	€2,0 miljoen
Aandeel marina's	33%
Aandeel brandstof	44%
Aandeel onderhoud/repairatie	10%
Aandeel yacht agent	9%
Uitgaven van de crew	€0,9 miljoen
Aandeel provisioning	39%
Aandeel uitgaven	48%
Uitgaven van de gasten	€0,7 miljoen
Aandeel eten & drinken	73%
Aandeel vliegtuig/heli charter	11%
Aandeel golf/watersport	5%
Aandeel excursies	4%
Aandeel accommodatie	3%

Bron: AMSTEC (2018), omgerekend naar Euro (1€=2,45FJD)

#### 4.1.5. Bermuda

PwC (2017) onderzocht de impacts van de 35e America's Cup op Bermuda (na afloop), en nam daarin superjachten als aparte categorie op. De Bermuda eilandengroep (ca. 70.000 inwoners) ligt ten oosten van de Amerikaanse Oostkust in de Atlantische Oceaan. Het uitgavenpatroon is gebaseerd op enquêtes onder superjachten (14) en cruise jachten (13). Toepassing Input-Output Model.

*Tabel 10: Superjachtimpacts Bermuda tijdens America's Cup*

Totaal aantal bezoekende superjachten Mei-juni 2017	134
Aantal extra jachten door event	74
Gem. verblijfsduur superjacht	
Tijdens America's Cup	28 dagen
In regulier jaar (2016)	16 dagen
Uitgaven door de extra 74 superjachten en 223 cruising jachten gelinkt aan dit event	
Jachuitgaven	€12,9 miljoen
Aandeel eten & drinken	17%
Aandeel attracties/recreatie	4%
Aandeel accommodatie	29%
Aandeel retail	13%
Aandeel mooring/berthing	13%
Aandeel brandstof	13%
Aandeel onderhoud/repairatie	5%
Bijdrage aan BNP	€18,3 miljoen
Aandeel Direct impact	40%
Aandeel Indirect impact	13%
Aandeel Induced impact	47%

Bron: PwC (2017), omgerekend naar Euro (1€=1,12BMD)

#### 4.1.6. Zuid-Florida

De zuidoostpunt van Florida, d.w.z. de Broward, Miami-Dade en Palm Beach Counties, is een enorm centrum van marine activiteit. Fort Lauderdale (Broward County) wordt vaak de 'Yachting Capital of the World' genoemd, met zo'n 50.000+ geregistreerde jachten van alle soorten en maten, inclusief superjachten. De term 'Yachting Employment Capital of the World' is ook toepasselijk op deze 'Tri-County' regio (Bareuther, 2017). In 2018 werd de economische impact van de Tri-County marine industrie op €12 miljard berekend, inclusief €3,5 miljard aan inkomens, en met 141.787 banen geassocieerd (Thomas J. Murray & Associates, 2018a). Onderstaande tabel laat de reikwijdte van deze industrie over verschillende sectoren zien.

*Tabel 11: Overzicht geschatte economic impact marine industrie Tri-County, Florida, 2018*

Sector	Totale werkgelegenheid (banen)	Total Earnings (€)	Total Output (€)
Manufacturing	26.148	396.701.160	1.484.103.733
Wholesale Trade	24.215	649.818.944	1.729.293.038
Retail Trade	44.545	1.425.494.242	3.571.058.582
Dockage	14.557	376.725.315	1.165.513.687
Marine Services	32.323	680.598.356	2.072.816.498
Total Marine Industry	141.787	3.529.338.017	10.022.785.536

Bron: Thomas J. Murray & Associates (2018a, p. iv), omgerekend naar Euro (1€=\$1,20)



De Tri-County regio is tevens een superjacht hub, met 1.800 jachten van 24+m in haar wateren in 2017 (1.500 in 2007). Voor een Tri-County superjachtonderzoek is het uitgavenpatroon van een gemiddeld jacht (140ft/43m) berekend. De uitgaven bedragen volgens dit onderzoek zo'n €1,6 miljoen per jaar, verdeeld over honderden bedrijfstypes, en zorgen voor 11 fte aan werkgelegenheid en 41 banen in totaal via een regionale multiplier. Elk jacht zou ook zorgen voor €1,6 miljoen aan arbeidsinkomen, €2,6 miljoen aan toegevoegde waarde, en €4,9 miljoen aan totale economische activiteit in de staat Florida (zie onderstaande tabel). Bijkomende belastingvoordelen zijn circa €122.000 aan lokale en staatsbelastingen, en €300.000 aan totale federale belasting (Thomas J. Murray & Associates, 2018b). Uit het rapport is niet duidelijk of het hier om een bezoekend jacht of om een jacht met thuishaven in Florida gaat, maar het laatste lijkt zeer aannemelijk.

*Tabel 12: Economische impacts 140ft/43m superjacht in de staat Florida*

Impact Type	Werkgelegenheid (banen)	Labor Income (€)	Value Added (€)	Industry output (€)
Direct Effect	11	471.790	63.393	1.478.407
Indirect Effect	6	265.784	408.718	755.155
Induced Effect	24	936.393	1.568.143	2.671.392
<b>Total Effect</b>	<b>41</b>	<b>1.673.968</b>	<b>2.610.786</b>	<b>4.904.953</b>

Bron: Thomas J. Murray & Associates (2018b, p. III), omgerekend naar Euro (1€=\$1,20)

#### 4.1.7. Calculator Luxury Yacht Group

De Luxury Yacht Group biedt online een Superyacht Cost Calculator<sup>6</sup> aan. Met dit tool zijn nagenoeg alle standaard kostenposten voor een superjacht op jaarbasis te berekenen, afhankelijk van scheepslengte en het aantal weken gebruik per jaar. In total worden kosten in 7 hoofdcategorieën, 20 subcategorieën en 80 detailcategorieën weergegeven. Qua methodologie geeft Luxury Yacht Group aan daadwerkelijke uitgaven gegevens van hun jacht management accountants als basis te gebruiken, en deze te extrapoleren voor verschillende jachten (lengtes). Het tool berekent dus niet de uitgaven op een bestemming, maar er is wel e.e.a. uit te herleiden. Bijvoorbeeld uitgaven aan dagwerkers, training, ligplaatsen, brandstof, maar ook allerlei onderhoud. Zij het dat voor bepaalde categorieën de gekozen gebruiksduur per jaar wel deels de reikwijdte bepaald.

#### 4.1.8. Analyse impact literatuur

Ook al is er aardig wat impact literatuur gevonden, plaatsen wij de kanttekening dat deze 'grijs' is, en de aangegeven waarden nauwelijks of niet te achterhalen zijn. De gebruikte methodologie is meestal zeer summier beschreven. Ook zijn de uitgavencategorieën meestal breed, en wordt bijvoorbeeld onderhoud/reparatie niet opgesplitst in klein onderhoud (in de marina) en groot onderhoud (bij een werf). De cases zijn grotendeels zeer verschillend van Rotterdam: het betreft warme landen en totaal andere bestemmingen. De uitzondering is Auckland en het rapport daarover. Auckland (AKL) heeft, net als de RMC regio, een uitgebreide en hoogwaardige marine sector, o.a. geschikt voor refits. Het is een grote (haven)stad met directe zeetoegang en geen pure reisbestemming, zoals bijvoorbeeld Fiji en Bermuda, en heeft ook een milder klimaat. Daarnaast werd in dit rapport (Akehurst & McIlrath, 2017) de methodologie nog het meest uitgebreid beschreven, zijn de uitkomsten gedetailleerder, en sprak het aan dat de auteurs aangaven met wat conservatieve getallen te werken. Wij zullen voor het rekenmodel later in dit hoofdstuk en tevens voor een deel van de berekeningen in Deel II van dit vervolgonderzoek dan ook de resultaten voor Auckland als basis nemen.

<sup>6</sup> <https://www.luxyachts.com/yacht-cost-calculator>

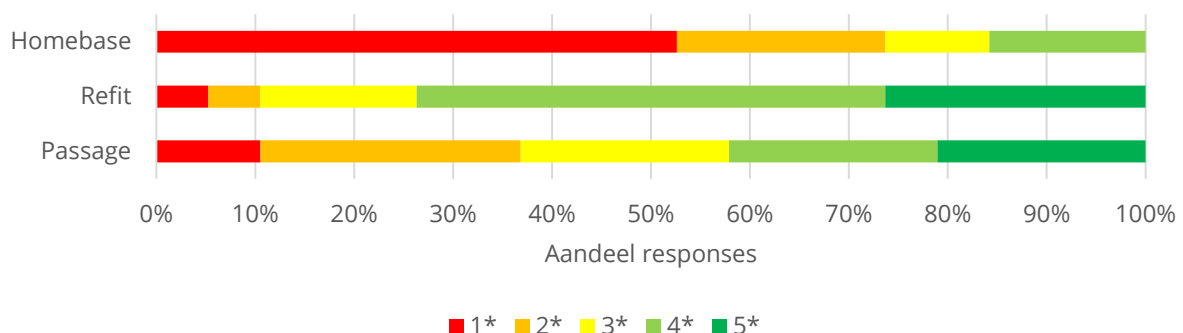
## 4.2. Jacht-gerelateerde uitgaven - enquête

### 4.2.1. Potentiële redenen van bezoek van de marina

Als eerste kwantitatieve vraag in de enquête moest een schatting worden gemaakt van het potentieel van de mogelijke redenen van bezoek, passant (passage), refit, en thuishaven (homebase), van een marina in Rotterdam. De schaal liep van 1 ster (laag) tot 5 sterren (hoog). In Figuur 5 is te zien dat de respondenten het potentieel van refit-bezoek als hoogste (gem. 3,8) inzien, voor dat van passantenhaven (gem. 3,2). Als thuishaven wordt het potentieel zeer laag ingeschat (gem 1,9).

Deze uitkomsten komen redelijk overeen met die van de expertsessie. Daar werden als drie redenen van bezoek genoemd: onderhoudshaven, doorgaanshaven en thuishaven. In een *onderhoudshaven* kan klein onderhoud plaatsvinden (vb. interieuraanpassingen, radar inbouwen). Groot onderhoud zou op omliggende werven in de RMC regio plaatsvinden. De reden waarom in de enquête voor 'refit' is gekozen in plaats van 'onderhoud', is de betere compatibiliteit van refit met de literatuur over economische impacts – nodig voor de berekeningen hierover. In de expertsessie werd de onderhoudshaven als kansrijk gezien. Net zoals in de enquête werd Rotterdam als thuishaven verschillend gezien. Een voordeel voor Rotterdam als thuishaven is dat schepen het jaar rond in zoet water kunnen doorbrengen, waardoor de schepen langer mooi blijven en minder onderhoud behoeven. Hiernaast is het van belang dat het personeel van het schip tevreden blijft. Er moet dus genoeg te doen zijn in de omgeving in de omgeving van het schip. Dit is zeker het geval en vanuit Rotterdam kunnen bovendien eenvoudig andere Europese steden worden aangedaan. Een nadeel is het klimaat in Nederland. In vergelijking met Mediterrane regio's is een langer verblijf minder prettig voor het personeel.

*Figuur 5: Geschat potentieel van de verschillende redenen van bezoek van een superjacht marina in Rotterdam*

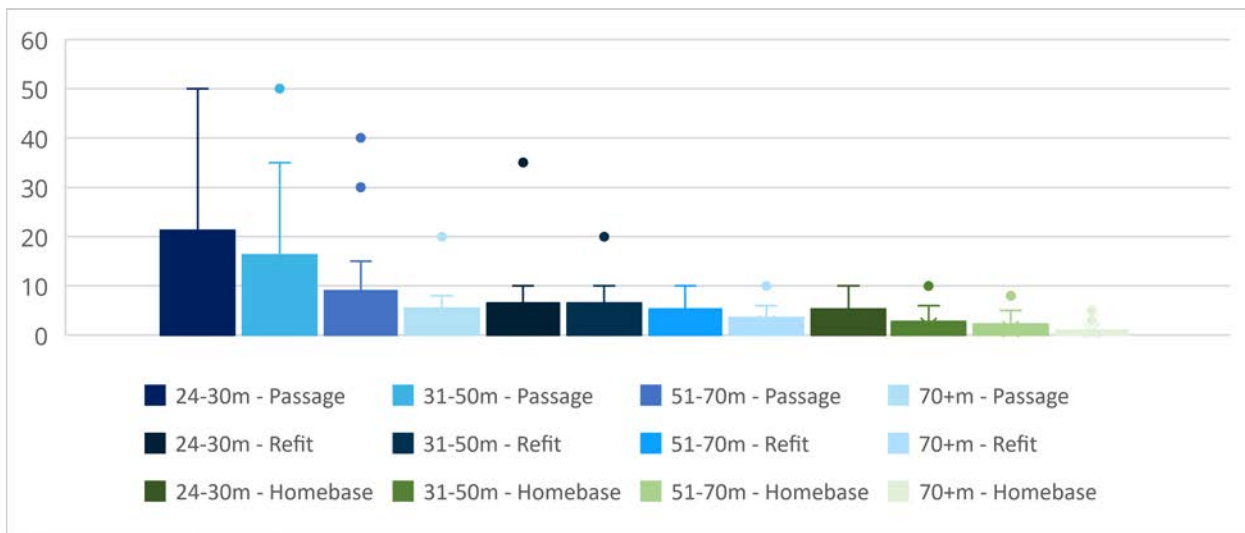


Bron: enquête (N=19)

### 4.2.2. Verwachte aantal superjachten

Vervolgens is de respondenten in de enquête gevraagd in te schatten hoeveel jachten zij per lengteklasse én reden van bezoek in Rotterdam zouden verwachten op jaarbasis. Eerder is al aangegeven dat veel respondenten het geven van zo'n schatting zonder exacte kennis van een mogelijke marina lastig vonden. Figuur 6 en Tabel 13 tonen de resultaten voor 18 respondenten (de antwoorden van 1 respondent zijn hier verwijderd omdat ze te ver afweken). In de tabel tonen we ook de totalen per lengteklasse en het overall totaal (53 jachten per jaar). We raden aan om deze getallen kritisch te betrachten, omdat vrijwel alle respondenten aangaven deze inschatting lastig te kunnen maken. Ter vergelijking: uit het vorige rapport bleek dat Amsterdam (op den duur) op jaarlijks ca. 30 jachten rekent. Zowel de bandbreedtes in de figuur als de gemiddelden in de tabel laten zien dat de respondenten ruim hogere aantallen voor passanten verwachten als voor refit of als thuishaven (homebase).

*Figuur 6: Geschatte aantal superjachten in Rotterdam per lengteklasse en reden van bezoek, per jaar*



Bron: enquête (N=18). De lijnen en punten tonen de uitschieters; de balk de meest gedeelde antwoorden.

Tabel 13: Gemiddelde aantal superjachten in Rotterdam per lengteklasse en reden van bezoek, per jaar

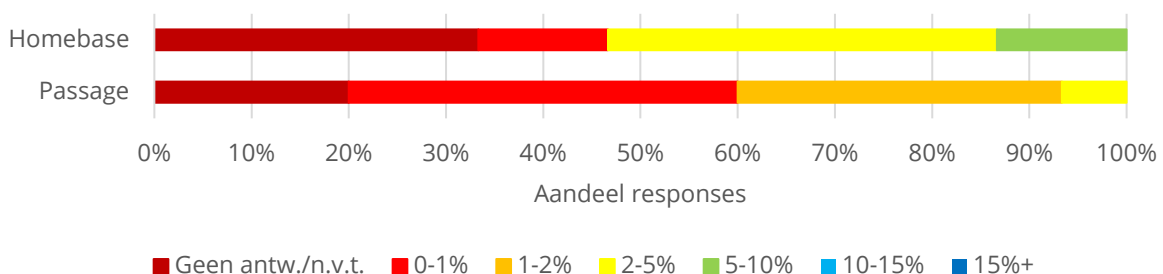
Reden / lengteklasse	24-30m	31-50m	51-70m	70+m	Totaal
Passage	11,6	10,1	6,9	4,0	32,6
Refit	4,7	3,8	3,1	2,3	13,9
Homebase	2,7	1,9	1,2	0,8	6,6
Totaal	19	15,8	11,2	7,1	53,1

Bron: enquête (N=18)

#### 4.2.3. Potentieel voor onderhoudswerk

Als extra hulpmiddel om de potentiële uitgaven aan onderhoudswerk (geen refit) in de regio Rotterdam in te kunnen schatten, is in de enquête gevraagd dit voor het doel thuishaven/homebase en passage in te schatten. Daarbij is teruggegrepen op het in de literatuur vaak gebruikte percentage scheepswaarde. Een aantal respondenten heeft deze vraag niet beantwoord, en een verder aantal heeft de optie 'geen antwoord - doel niet van toepassing op Rotterdam' gekozen. De vraag vereist dan ook een zeer goede kennis van de markt. Uit de antwoorden blijkt dat bij passanten de uitgaven beperkt zullen blijven tot 0-1% of 1-2% van de scheepswaarde. Bij homebase wordt dit percentage hoger geschat: 6 van de 15 respondenten schatten 2-5% en twee anderen 5-10%. Maar hierbij moet dus worden aangetekend dat vijf respondenten deze reden van bezoek misschien helemaal niet als realistisch ziet.

Figuur 7: Geschatte waarde van onderhoudswerkzaamheden in Rotterdam als percentage van gem. jachtwaarde



Bron: enquête (N=15)

### 4.3. Potentiele uitgaven in Rotterdam (RMC)

In deze paragraaf koppelen we uitkomsten uit de enquête over het aantal verwachte superjachten per lengteklasse en reden van bezoek aan de economische impact literatuur. We maken daarbij meteen diverse kanttekeningen: de impact literatuur is niet wetenschappelijk, en de daarin aangegeven waarden zijn niet te achterhalen. Ook zijn de cases grotendeels zeer verschillend van Rotterdam. Daarnaast schreven we al dat de respondenten moeite hadden met het maken van schattingen voor Rotterdam, zonder een helder beeld te hebben van de exacte marina. De schatting die wij hier geven berust dus op vele onzekerheden.

Zoals in 4.1.8 aangegeven vormt het rapport voor Auckland (Akehurst & McIlrath, 2017) de basis voor ons rekenmodel. We hebben voor onze berekening een aantal overkoepelende uitgavenposten uit Tabel 8 (paragraaf 4.1.3) genomen. Hierna zijn de waarden in het originele rapport voor de lengteklassen 30-50m, 50-70m en 70m+ geëxtrapoleerd om ook uitgaven te kunnen schatten voor de 24-30m klasse (zie onderstaande tabel). Voor de extrapolatie is de GROWTH functie in Microsoft Excel gebruikt. Voor elke lengtecategorie is een middenwaarde genomen (80m voor 70m+, 60m voor 50-70m, 40m voor 30-50m en 25m voor 24-30m) en vervolgens zijn de bedragen per uitgavenpost geëxtrapoleerd voor de kleinste categorie.

Tabel 14: Basis uitgavenberekening per jacht, in Euro

Uitgavenpost	24-30m	30-50m	50-70m	70m+
Refit	64.666	147.526	502.169	1.437.195
Onderhoud	576.086	707.402	1.061.104	1.326.380
Liggelden	37.563	46.221	56.090	76.360
Brandstof	12.140	30.131	92.576	322.003
Accommodatie, f&b	8.016	15.181	63.376	119.066
Retail, equipment, bevoorrading	13.286	21.956	82.846	129.307
Recreatie, sport, cultuur	5.776	10.947	40.054	79.163
Vervoer	2.675	4.595	18.854	29.734
Training/Prof. services	5.589	8.190	34.275	40.015
Administratieve uitgaven	9.695	18.405	23.207	69.313
Totaal	735.494	1.010.554	1.974.551	3.628.536

Bron: Akehurst and McIlrath (2017) en eigen extrapolatie

De uitgaven in het AKL rapport zijn gemiddelden, gebaseerd op een mix van doeleinden: passant met geen of klein onderhoud, jachten in de twee- of vijfjarige onderhoudscyclus (zie 4.1.3), en jachten die een echte refit ondergaan. De verdeling van jachten qua doeleinde is niet te achterhalen en ook is niet duidelijk of er jachten met Auckland als thuishaven bij zitten. De mix van doeleinden verklaart bijvoorbeeld waarom de onderhoudsuitgaven hoger zijn dan die voor refit. Aangezien bij elk marina doeleinde een andere verblijfsduur en deels andere hoogten van uitgaven voor verschillende posten horen, zijn er voor onze berekening voor alle drie redenen van bezoek (passage, refit en homebase) omrekenfactoren op bovenstaande tabel toegepast om de uitgavenberekening voor Rotterdam realistischer te laten zijn. Tabel 15 laat de omrekenfactoren zien.

Bij het doel refit gaan wij, op basis van de door de experts geschatte gemiddelde verblijfsduur (zie 5.1.2), voor Rotterdam uit van eenzelfde verblijfsduur als in het AKL onderzoek (16,8 weken). Daarom is de factor 1 toegepast op bijna alle uitgavenposten. Omdat we onder dit doeleinde van 'echte' refit projecten uitgaan, en meewegen dat refits in Nederland doorgaans een hoge gemiddelde waarde hebben dan in de meeste landen (zie 2.1), zetten we de refit-uitgavenpost op 1,5. De onderhoudspost zetten we lager, op 0,5, omdat we verwachten dat er naast het refit werk (grotendels in de werf) altijd nog kleinere klussen in de marina zullen plaatsvinden, maar niet zoveel als bij een non-refit bezoek.

Tabel 15: Omrekenfactoren passage, refit en homebase doeleinde

Uitgavenpost	Passage				Refit				Homebase			
	24-30	30-50	50-70	70+	24-30	30-50	50-70	70+	24-30	30-50	50-70	70+
Refit	0	0	0	0	1,5	1,5	1,5	1,5	0,2	0,2	0,2	0,2
Onderhoud	0,7	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	2	2	2	2
Liggelden	0,2	0,2	0,2	0,2	1	1	1	1	2	2	2	2
Brandstof	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3
Accommodatie, f&b	0,2	0,2	0,2	0,2	1	1	1	1	2	2	2	2
Retail, equipment, bevoorrading	0,2	0,2	0,2	0,2	1	1	1	1	2	2	2	2
Recreatie, sport, cultuur	0,2	0,2	0,2	0,2	1	1	1	1	2	2	2	2
Vervoer	0,2	0,2	0,2	0,2	1	1	1	1	2	2	2	2
Training/Prof.services	0,2	0,2	0,2	0,2	1	1	1	1	4	4	4	4
Administratieve uitgaven	0,2	0,2	0,2	0,2	1	1	1	1	4	4	4	4

Bron: eigen berekening en expert schatting

Bij het doel passage is de refit-post op 0 gezet, omdat dit pure passanten betreft. De uitgaven aan onderhoud schatten de experts bij dit doel op 1% van de (zie vorige paragraaf). Het AKL rapport gebruikt 1,5%. Wij nemen daarom de factor 0,7. De hoeveelheid brandstof is gelijk gezet, aangezien men onafhankelijk van de functie verondersteld wordt een soortgelijke afstand na vertrek af te leggen<sup>7</sup>. Alle andere posten zijn een factor 5 lager (0,2), door de kortere verblijfsduur. De experts schatten die bij passage op zo'n 10 dagen (zie volgend hoofdstuk), en in het AKL rapport ligt die op 16,8 weken. Wij gaan er echter vanuit dat de uitgaven niet evenredig met het verschil in verblijfsduur dalen.

Bij homebase nemen we een factor 0,2 voor refit, omdat we verwachten dat deze jachten hun refit werk voornamelijk in Nederland zullen laten doen, maar een refit misschien 1 keer in de 10 jaar plaats vindt gemiddeld, waarvoor we de uitgaven middels de factor 'uitsmeren'. Onderhouds uitgaven worden verdubbeld, omdat de experts het percentage scheepswaarde voor dit doel gemiddeld hoger inschatten dan in het AKL rapport (zie vorige paragraaf); wij nemen 3% van de scheepswaarde aan. De brandstofuitgaven worden verdrievoudigd, omdat deze jachten veel vaker in Rotterdam zullen bunkeren. Uitgaven aan training en administratie zullen bij homebase bijna volledig aan Rotterdam gekoppeld zijn, en zijn daarom verviervoudigd. Andere posten zijn verdubbeld vanwege het langere verblijf van deze jachten in Rotterdam.

Na deze stap zijn de uitgaven per jacht voor de drie redenen van bezoek bekend, zie Tabel 16. De verschillen in de totalen zijn zowel tussen de drie als binnen de lengtecategorieën van een reden van bezoek aanzienlijk: van ruim 400.000 Euro bij het kleinste passantenjacht tot ruim 5 miljoen bij een 70m+ jacht met Rotterdam als thuishaven. Bij passantenjachten is onderhoud verreweg de grootste uitgavenpost. Bij refit is dat de refit zelf, maar zien we door de langere verblijfsduur ook bij andere posten grote uitgaven. Daarbij moet worden aangemerkt dat juist de refit uitgaven (groten)deels buiten Rotterdam zullen plaatsvinden, in de RMC regio en wellicht ook daarbuiten. Het meest wordt door jachten met Rotterdam als thuishaven uitgegeven, waarbij onderhoud en brandstof de grootste posten zijn.

<sup>7</sup> We realiseren ons dat de afgelegde afstanden rondom Nieuw-Zeeland langer zouden kunnen zijn dan hier.

Tabel 16: Potentiele uitgaven per jacht en reden van bezoek in Rotterdam, in Euro

<b>PASSAGE</b>	24-30m	31-50m	51-70m	70m+
Refit	0	0	0	0
Onderhoud	403.260	495.181	742.773	928.466
Liggelden	7.513	9.244	11.218	15.272
Brandstof	12.140	30.131	92.576	322.003
Accommodatie, f&b	1.603	3.036	12.675	23.813
Retail, equipment, bevoor.	2.657	4.391	16.569	25.861
Recreatie, sport, cultuur	1.155	2.189	8.011	15.833
Vervoer	535	919	3.771	5.947
Training/Prof.services	1.118	1.638	6.855	8.003
Administratieve uitgaven	1.939	3.681	4.641	13.863
<b>Totaal</b>	<b>431.921</b>	<b>550.411</b>	<b>899.089</b>	<b>1.359.061</b>
<b>REFIT</b>	24-30m	31-50m	51-70m	70m+
Refit	97.000	221.289	753.254	2.155.793
Onderhoud	288.043	353.701	530.552	663.190
Liggelden	37.563	46.221	56.090	76.360
Brandstof	12.140	30.131	92.576	322.003
Accommodatie, f&b	8.016	15.181	63.376	119.066
Retail, equipment, bevoor.	13.286	21.956	82.846	129.307
Recreatie, sport, cultuur	5.776	10.947	40.054	79.163
Vervoer	2.675	4.595	18.854	29.734
Training/Prof.services	5.589	8.190	34.275	40.015
Administratieve uitgaven	9.695	18.405	23.207	69.313
<b>Totaal</b>	<b>479.784</b>	<b>730.616</b>	<b>1.695.084</b>	<b>3.683.944</b>
<b>HOMEBASE</b>	24-30m	31-50m	51-70m	70m+
Refit	12.933	29.505	100.434	287.439
Onderhoud	1.152.173	1.414.804	2.122.208	2.652.760
Liggelden	75.125	92.442	112.180	152.720
Brandstof	36.420	90.393	277.728	966.009
Accommodatie, f&b	16.033	30.362	126.752	238.132
Retail, equipment, bevoor.	26.571	43.912	165.692	258.614
Recreatie, sport, cultuur	11.553	21.894	80.108	158.326
Vervoer	5.351	9.190	37.708	59.468
Training/Prof.services	22.356	32.760	137.100	160.060
Administratieve uitgaven	38.781	73.620	92.828	277.252
<b>Totaal</b>	<b>1.397.297</b>	<b>1.838.882</b>	<b>3.252.738</b>	<b>5.210.780</b>

Bron: eigen berekening met Akehurst and McIlrath (2017) en expert schattingen

De laatste stap is een vermenigvuldiging van de uitgaven per jacht met het door de experts geschatte aantal superjachten per lengteklasse en reden van bezoek (zie 4.2.2). De volgende tabel laat de totale potentiële uitgaven van alle superjachten in Rotterdam per jaar zien, per lengteklasse en reden van bezoek, en overall in totaal (zie voor de onderverdeling per post, lengte en reden van bezoek Bijlage 4).

*Tabel 17: Totale potentiële uitgaven van superjachten in Rotterdam (RMC) per jaar, in Euro*

Reden van bezoek	24-30m	31-50m	51-70m	70m+	Totalen
<b>PASSAGE</b>					
Verwachte aantal jachten	11,6	10,1	6,9	4,0	32,6
Uitgaven per jacht	431.921	550.411	899.089	1.359.061	
Uitgaven alle jachten	5.010.279	5.559.155	6.203.715	5.436.242	22.209.392
<b>REFIT</b>					
Verwachte aantal jachten	4,7	3,8	3,1	2,3	13,9
Uitgaven per jacht	479.784	730.616	1.695.084	3.683.944	
Uitgaven alle jachten	2.254.984	2.776.341	5.254.759	8.473.070	18.759.153
<b>HOMEBASE</b>					
Verwachte aantal jachten	2,7	1,9	1,2	0,8	6,6
Uitgaven per jacht	1.397.297	1.838.882	3.252.738	5.210.780	
Uitgaven alle jachten	3.772.701	3.493.876	3.903.285	4.168.624	15.338.487
<b>TOTAAL</b>					
Verwachte aantal jachten	19	15,8	11,2	7,1	53,1
Uitgaven alle jachten					56.307.032

Bron: eigen berekening met Akehurst and McIlrath (2017)

Hoewel het aantal verwachte jachten per reden van bezoek flink verschilt, wijken de uitgaventotalen van de drie niet enorm van elkaar af door de verschillen in uitgaven per post. De tabellen leveren interessante informatie op voor o.a. de keuzes qua ligplaatsen, dienstverlening en marketing van een marina in Rotterdam. Daarbij moet worden meegewogen dat een jacht met thuishaven een ligplaats bijna permanent bezet, en zowel passanten- als refitjachten in theorie vele bezoeken per jaar toelaten. Bij een refitjacht moet rekening gehouden worden met het feit dat een deel van de uitgaven buiten Rotterdam zelf zullen plaatsvinden.

Zoals eerder aangegeven raadden wij voorzichtigheid aan bij het overall totaal, omdat respondenten de redenen van bezoek individueel hebben beoordeeld en niet zozeer het totaal. Gaan we wel uit van het maximale geschatte aantal jachten per jaar (53), dan zouden de potentiële uitgaven ca. €56 miljoen kunnen zijn. Dat bedrag ligt lager dan bijvoorbeeld in het AKL rapport (€125 miljoen), wat vooral komt doordat daar alle (75) jachten refituitgaven kregen toebedeeld, en met een hoge gemiddelde verblijfsduur vele uitgaven hoger lagen dan voor Rotterdam aangenomen. Sowieso is het logisch om ervan uit te gaan dat het aantal superjachten per jaar zich langzaam op zal bouwen. Ter vergelijking: in 2018 werd Amsterdam door 15 superjachten bezocht (Port of Amsterdam, 2019).



## 5. Bemanning- en werkgelegenheidsdata

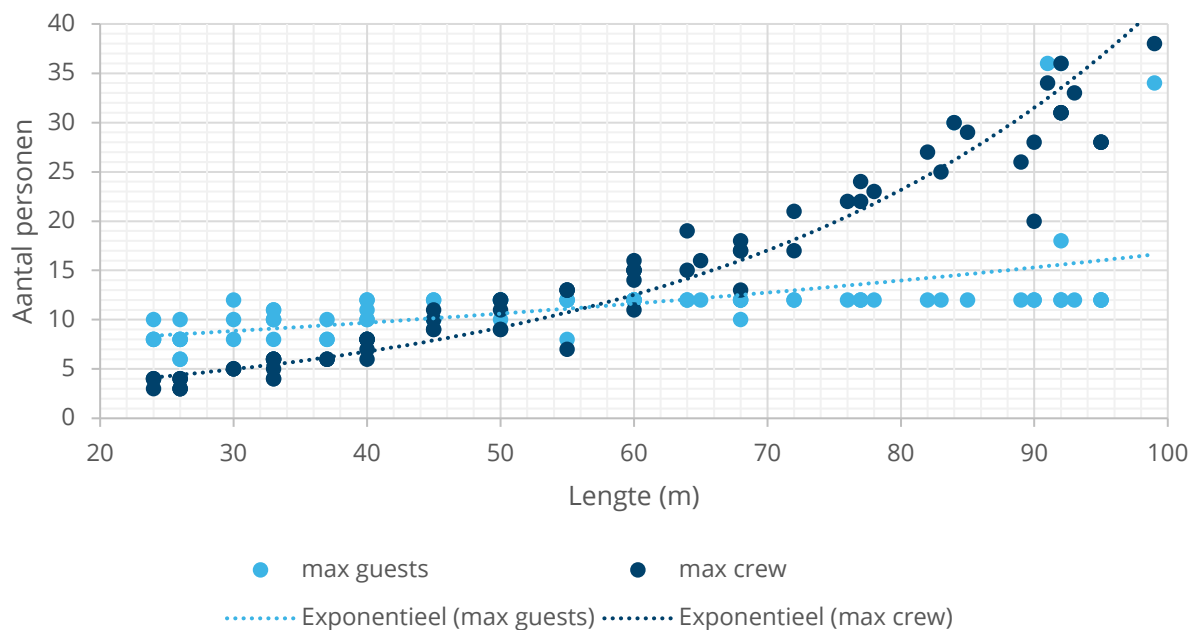
In dit hoofdstuk worden gegevens uit online onderzoek, en verwachtingen uit de enquête, over bemanningsleden en hun inkomens gepresenteerd, aangevuld met uitkomsten m.b.t. werkgelegenheid in de marina, het potentieel voor bepaalde beroepsklassen in RMC, en verwachtingen m.b.t. toeristenaantallen.

### 5.1. Eigenaren en bemanningsleden

#### 5.1.1. Verwachte aantallen

Het totale aantal bemanningsleden per jaar is een indicator voor het berekenen van uitgaven in een superjacht bestemming. In het vorige rapport is al aangetoond dat crews een forse bron van uitgaven zijn, juist omdat zij de meeste tijd in een bestemming doorbrengen – vaak zolang een jacht ergens ligt. In plaats van het rapporteren van de vele eigenaar/gast/crew getallen die op websites de ronde doen voor individuele schepen – vaak de meer extreme cases, hebben we een sample van charterjachtwebsites voor een reeks superjachten genomen, om vast te stellen wat de gemiddelde bezetting voor verschillende jachtlengtes is (zie figuur en tabel). Charterwebsites geven per jacht de capaciteit voor crew en gasten (laatste groep is inclusief eigenaar bij een eigen jacht) aan; die hoeft natuurlijk niet volledig gebruikt te worden. Te zien is dat de gastencapaciteit gemiddeld genomen niet sterk toeneemt met de lengte van de jachten. Bij de crew is dat wel het geval. We gaan in deze paragraaf niet in op de eventuele effecten van crew-rotatie op totale aantallen (en bestedingen). In de commerciële scheepvaart is rotatie de norm, en omdat de kwalificatie-eisen aan superyacht crew (m.n. de officieren) gelijk zijn aan die van de commerciële scheepvaart wordt rotatie bij superyachten veel toegepast.

Figuur 8: Gast-crew aantallen per scheepslengte (sample: 78 charterjachten)



Bron: eigen analyse van sample op [www.yachtcharterfleet.com](http://www.yachtcharterfleet.com) en [www.fraseryachts.com](http://www.fraseryachts.com)

Tabel 18: Gem. Gast-crew aantallen per lengtecategorie (sample: 78 charterjachten)

Lengtecategorie	24-30m	31-40m	41-50m	51-60m	61-70m	70-99m
Crew	3,9	6,3	10,2	13,2	16,4	27,5
Gasten	8,5	9,7	11,3	11,6	11,7	16,1 (meestal 12)

Bron: eigen analyse van sample op [www.yachtcharterfleet.com](http://www.yachtcharterfleet.com) en [www.fraseryachts.com](http://www.fraseryachts.com)

In Tabel 13 gaven we de schattingen over het aantal door de experts verwachte jachten per lengteklasse en reden van bezoek weer. Combineren we de uitkomsten van die tabel met de waarden in de tabel hierboven, verkrijgen we een indicatie van het mogelijke aantal bemanningsleden die de marina per jaar zullen bezoeken. Zoals eerder vermeld, raden we aan de totalen per lengteklasse kritisch te beschouwen, aangezien de respondenten zeer waarschijnlijk het potentieel van elke individuele reden van bezoek (passage, refit, homebase) voor ogen hadden bij de beantwoording. We zien dan dat er zo'n 341 bemanningsleden bij de reden 'passage' te verwachten zouden kunnen zijn, enzovoort. Nemen we de totalen van de verschillende redenen van bezoek wel samen, zouden er 565 bemanningsleden per jaar Rotterdam aandoen. Om uitgaven van bemanningsleden te berekenen moet natuurlijk wel rekening gehouden worden met een verschillende verblijfsduur per reden van bezoek. Zie hiervoor volgende sub-paragraaf.

*Tabel 19: Geschatte aantal bemanningsleden per lengtecategorie en reden van bezoek (per jaar)*

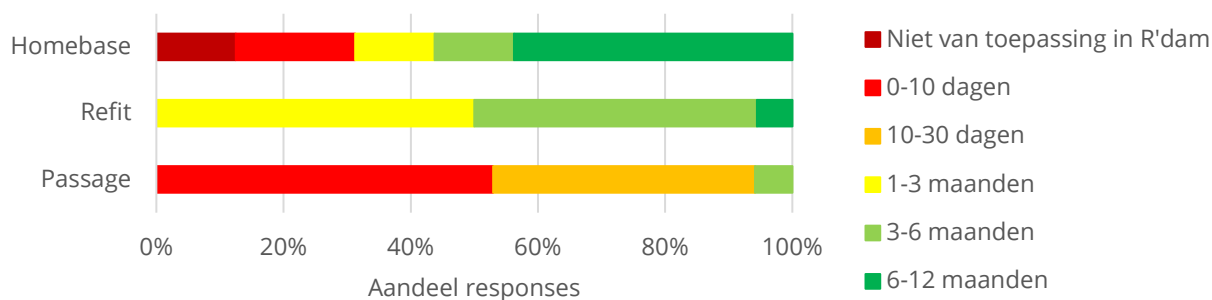
	24-30m	31-50m	51-70m	70m+	Totaal
Passage	45	83	102	110	341
Refit	18	31	46	63	159
Homebase	11	16	18	22	66
Totaal	74	130	166	195	565

Bron: eigen berekening m.b.v. enquête en sample op [www.yachtcharterfleet.com](http://www.yachtcharterfleet.com) en [www.fraseryachts.com](http://www.fraseryachts.com)

### 5.1.2. Verwachte verblijfsduur

Uit de enquête blijkt een gemiddelde verwachte verblijfsduur van de crew in Rotterdam van circa 10 dagen bij 'passage'. Bij 'refit' ligt dat een stuk hoger: gemiddeld 3 à 4 maanden, maar de verdeling in de grafiek reflecteert ook vrij aardig de literatuur die 59% 0-3 maanden, 22% 3-6 maanden, en 15% 6-12 maanden noemt (ICOMIA, 2019). Bij thuishaven/homebase is zeer gevarieerd antwoord gegeven: van 2 respondenten die deze functie niet van toepassing voor Rotterdam vonden, tot 7 respondenten die 6 tot 12 maanden aangaven. Heron and Juju (2012) geven aan dat een gemiddeld superjacht zo'n 5 maanden per jaar in zijn thuishaven ligt.

*Figuur 9: Geschatte verblijfsduur crew in Rotterdam, per reden van bezoek*



Bron: enquête

### 5.1.3. Inkomenscategorieën bemanningsleden

Over de inkomens van bemanningsleden op superjachten is weinig verifieerbare informatie te vinden. Meestal gaat het om losse bedragen voor enkele posities op de extremere jachten. De Australische Superyacht Crew Academy, een maritiem trainingsinstituut, geeft een overzicht van gemiddelde 'gerapporteerde' maandelijkse inkomens voor verschillende posities aan boord (Superyacht Crew Academy, 2019). De bedragen zijn omgerekend in Euro, volgens de koers medio 2019. Een plus geeft aan dat het loon (veel) hoger kan zijn; het is dan ook alleen te zien bij de grootste jachten. Lege velden zijn 'niet bekend'. De crew op gecharterde jachten verdient doorgaans een lager basissalaris dan op 'eigenaar' jachten, maar dit wordt gecompenseerd door extra fooi (Superyacht Crew Academy, 2019).

Tabel 20: Crew inkomens per maand (in Euro) - Superyacht Crew Academy

Positie	tot 35m		35-45m		45-60m		60-75m		80m+	
	Laag	Hoog	Laag	Hoog	Laag	Hoog	Laag	Hoog	Laag	Hoog
Captain	3.510	6.034	4.987	8.989	8.989	12.006	9.975	+	9.236	+
Chief Officer					4.987	7.512	6.465	8.497	8.497	9.975
2nd Officer			4.495	4.987	4.987	5.541	4.987	6.034	6.465	7.019
Bosun	2.832	3.017	3.017	4.002	3.017	4.002	4.002		4.495	5.541
Deckhand	2.524		2.524	3.017	3.017	+	3.017	+	3.017	+
Chief Engineer*			4.002	6.034	6.034	8.989	8.989	12.006	12.006	+
2nd Engineer*			3.510	4.987	4.987	7.019	7.019	8.989	8.989	+
Chief Stewardess	3.017	3.510	3.510	4.987	4.987	6.034	6.034	7.389	8.004	+
Steward(ess)	2.524	3.017	2.463	3.510	3.510	4.495	4.495	5.541	5.541	+
Chef	3.510	4.002	4.495	5.541	5.541	8.004	8.004	+	9.236	+
Sous Chef n/a	4.002	4.495			4.495	5.541				

Bron: Superyacht Crew Academy (2019), omgerekend naar Euro (1AUS\$=€0,62, 1.7.2019)

De Amerikaanse Luxury Yacht Group, een agentschap met allerlei superjacht gerelateerde services, geeft een soortgelijk overzicht (Luxury Yacht Group, 2017). Het aantal posities hierin is groter; het detailniveau qua verschillende scheepslengtes kleiner. Ook deze bedragen zouden gebaseerd zijn op daadwerkelijk gerapporteerde lonen (350.000 stuks over 16 jaar). Grofweg zitten er flinke overeenkomsten met het Australische overzicht. In haar Superyacht Cost Calculator geeft de Luxury Yacht Group de crewkosten ook op jaarbasis weer, waarbij zelf uit scheepslengte en gebruiksduur kan worden gekozen. We kunnen geen uitspraken doen welke bron in deze paragraaf betrouwbaarder is.

Tabel 21: Crew inkomens per maand (in Euro) – Luxury Yacht Group

Positie	Lengteklasse	Laag	Hoog	Positie	Lengteklasse	Laag	Hoog
Senior Master	170ft - 200ft+	10.702	22.295	Second Engineer	150ft - 190ft	4.459	6.911
Captain	100ft - 170ft	4.905	14.269	OOW Eng. (MEOL)	150ft - 400ft+	3.344	6.688
Junior Captain	60ft - 100ft	3.567	8.026	OOW Eng. (AEC)	150ft - 400ft+	2.007	4.013
First Officer	170ft - 400ft+	5.351	10.702	Junior Eng.	150ft - 400ft+	2.007	3.567
Second Officer	190ft - 400ft +	4.459	8.026	Electronics Eng.	All yachts	2.898	8.472
OOW	170ft - 400ft+	4.236	6.243	Purser	170ft - 400ft	5.128	8.472
Mate	100ft - 170ft	2.675	6.243	Chief Stewardess	140ft - 400ft	5.351	8.918
Bosun	150ft - 400ft+	2.675	5.351	Chief Stewardess	100ft - 140ft	4.013	6.688
Deckhand	170ft - 200ft+	2.229	4.013	Head Housekeep.	150ft - 400ft	3.790	6.243
Deckhand	100ft - 170ft	1.784	2.898	Butler	150ft - 400ft	3.344	7.580
Junior Deckh.	60ft - 100ft	1.561	2.452	Second Stew.	130ft - 400ft	3.121	5.797
Deckh./ 2 <sup>nd</sup> Eng.	60ft - 170ft	2.229	4.459	Stewardess	All yachts	2.007	3.567
Deck/Stew	100ft - 250ft+	2.229	3.567	Junior Stew.	All yachts	1.784	2.675
Deck/Stew	60ft - 100ft	2.229	3.121	Executive Chef	150ft - 400ft	6.243	9.810
Chief Eng.	170ft - 400ft+	6.243	17.836	Chef	100ft - 400ft	3.567	7.134
Chief Eng.	100ft - 170ft	4.459	9.810	Sous Chef	150ft - 250ft+	3.121	5.351
Second Eng.	190ft - 400ft+	4.905	10.702	Cook	60ft - 110ft	2.229	3.344

Bron: Luxury Yacht Group (2017), omgerekend naar Euro (1US\$=€0,89, 1.6.2017)

## 5.2. Werkgelegenheid

### 5.2.1. FTE's marina

Via de enquête is gevraagd hoeveel FTE aan werkgelegenheid in de marina zelf verwacht wordt, en deze FTE in te schatten per standaard inkomensklassen zoals gebruikt door het CBS. Het totale aantal FTE's is niet gevraagd, maar zou op basis van de gemiddelden op een kleine 24 uitkomen (zie Tabel 22). Deze FTE's zijn dus exclusief de vele arbeidsuren die aan superjachtbezoeken worden gekoppeld bij allerlei dienstverleners en toeleveranciers die buiten de marina gehuisvest zijn. De schattingen van die werkgelegenheid liepen in het vorige rapport nogal uiteen.

Tabel 22: Geschatte aantal FTE per inkomensklasse in een superjacht marina in Rotterdam

Inkomensklasse	Geschatte aantal FTE's	Standaard deviatie
minder dan 10.000 euro	3,33	11,55
10.000 tot 20.000 euro	3,21	11,16
20.000 tot 30.000 euro	4,72	8,83
30.000 tot 40.000 euro	4,74	8,10
40.000 tot 50.000 euro	2,68	4,90
50.000 tot 100.000 euro	4,21	11,07
100.000 tot 200.000 euro	0,74	2,22
200.000 euro of meer	0,26	1,12
Totaal	23,89	

Bron: enquête (N=19)

### 5.2.2. Potentieel beroepsklassen

Ten behoeve van het vervolgonderzoek door SEOR is de respondenten gevraagd in te schatten in welke beroepsklassen extra werkgelegenheid verwacht zou kunnen worden door de aanwezigheid van een superjacht marina. Dit voor de regio Rotterdam Rijnmond. De schaal liep van 1 ster (laag) tot 5 sterren (hoog). De enquête gebruikte hierbij de beroepenindeling BRC 2014, zoals ook gebruikt door bijvoorbeeld het CBS (zie voor uitleg ROA & CBS, 2014). BRC 2014 gebruikt 13 beroepsklassen. In de vraagstelling is een voorselectie van 7 van deze klassen gebruikt, en een categorie 'overige' aangeboden. Omdat de beroepsklassen zeer breed zijn, zijn ter verduidelijking enkele beroepssegmenten of -groepen als voorbeeld getoond aan de respondenten.

De twee klassen waar enige potentie voor extra werkgelegenheid in wordt verwacht zijn duidelijk de technische en de dienstverlenende beroepen. Bij de andere klassen ligt de verwachting lager. Enkele respondenten zagen potentieel in een aantal 'overige' beroepen, maar noemden daarbij voorbeelden die onder de dienstverlenende (o.a. restaurant/bar) en de transport en logistiek (o.a. water taxi) beroepen vallen, behalve wellicht 'agent' (tussenpersoon).

Tabel 23: Geschat potentieel extra werkgelegenheid beroepsklassen (1=laag, 5=hoog)

Beroepsklasse	Beroepsvoorbeelden enquête	Gemiddelde	Std Deviatie	Aantal antwoorden (N)
Transport en logistiek beroepen	Chauffeurs, dekkofficieren, laders & lossers	2,89	1,15	18
Technische beroepen	Ingenieurs, bouwarbeiders, metaalarbeiders, elektriciens	3,41	1,09	17
Dienstverlenende beroepen	Catering, hospitality, schoonmakers	3,82	0,98	17

Commerciële beroepen	Marketing, verkoop, winkelpersoneel	2,82	1,10	17
Bedrijfseconomische en administratieve beroepen	Accountancy, bedrijfsadministratie	2,18	0,71	17
Openbaar bestuur, veiligheid en juridische beroepen	Overheidsambtenaren, juristen, beveiliging, politie	2,35	0,97	17
Overige beroepsklassen		3,20	1,83	5

Bron: enquête

### 5.3. Toeristen/bezoekers

In de enquête is gevraagd hoeveel bezoekers (toeristen) men ongeveer bij en rondom de marina verwacht per jaar. De schattingen van 17 experts lopen zeer uiteen (zie Tabel 24). Als we de percentages toepassen op de middenwaarde van elke toeristencategorie (dus 5.000 in de categorie 0-10.000, enz.), zou het aantal toeristen rond de 77.000 per jaar uitkomen.

*Tabel 24: Geschatte jaarlijkse aantal toeristen die een superjacht marina in Rotterdam bezoeken*

Aantal toeristen	% antwoorden	Aantal antwoorden
0 - 10,000	47.06%	8
10,000 - 50,000	11.76%	2
50,000 - 100,000	17.65%	3
100,000-500,000	23.53%	4
500,000+	0.00%	0

Bron: enquête (N=17)

Vervolgens is de respondenten gevraagd hoeveel van deze bezoekers zonder een superjacht marina *niet* naar Rotterdam zouden zijn gekomen. Ook hier lagen de schattingen uit elkaar (zie tabel); te ver om een bruikbaar gemiddelde te geven. Mogelijk ligt de variatie aan de interpretatie van de vorige vraag. Uit het vorige rapport bleek al dat experts het er niet over eens of de superjachthaven ook zal leiden tot aanvullend bezoek. Die groep is waarschijnlijk klein; voor de grote meerderheid van toeristen zou het een aanvullende attractie zijn.

*Tabel 25: Geschatte aandeel bezoekers wat exclusief voor een superjacht marina naar Rotterdam komt*

Aandeel totale toeristen	% antwoorden	Aantal antwoorden
0 - 5%	29.41%	5
5 - 10%	11.76%	2
10 - 20%	17.65%	3
20 - 50%	29.41%	5
50 - 100%	11.76%	2

Bron: enquête (N=17)

In het kader van een Bachelor scriptie (Pronk, 2020) is middels een online enquête het huidige gedrag van de bezoekers van Rotterdam en het te verwachten gedrag met de komst van een superjachthaven in kaart gebracht. Het betreft een kleine, niet-representatieve steekproef van 176 respondenten, en de enquête ging uit van een marina op een centrale locatie in Rotterdam. Uit deze enquête bleek dat de meeste respondenten deze superjachthaven zouden willen bezoeken wanneer zij al in Rotterdam zijn. De bezoeken aan de directe omgeving van de marina zullen ook toenemen, maar de bezoeken aan Rotterdam worden niet langer en vaker. Ook wordt niet verwacht dat de respondenten luxe horeca bij een superjachthaven zullen bezoeken. Zij bezoeken liever horecagelegenheden rondom de locatie in combinatie met hun bezoek, hier zullen zij procentueel ook het meeste geld aan uitgeven. De grootste redenen om de superjachthaven te

bezoeken is omdat de omgeving aantrekkelijk is, maar de respondenten zijn bang dat de prijzen er te hoog zullen liggen.

Aanbevelingen uit deze scriptie zijn om een centrale locatie voor een mogelijke marina aan te houden. Een locatie in de buurt van andere attracties en van de huidige grootste bezoekersstromen in de stad, die met een marina verlengd kunnen worden. Daarnaast is focus op betaalbaarheid aanbevolen. Hierbij zal er een samenwerking met bestaande betaalbare horeca in de buurt van belang om bezoekers te laten genieten van het uitzicht op de luxe superjachten zonder de prijs hiervoor te betalen. Tot slot is publieke toegankelijkheid belangrijk. Er wordt daarom aanbevolen de plannen voor publiekstoegankelijke stijgers te behouden en de plannen voor het eventuele stadspark en strand concreet te maken zodat bezoekers naar de haven worden getrokken.

## 6. Samenvatting

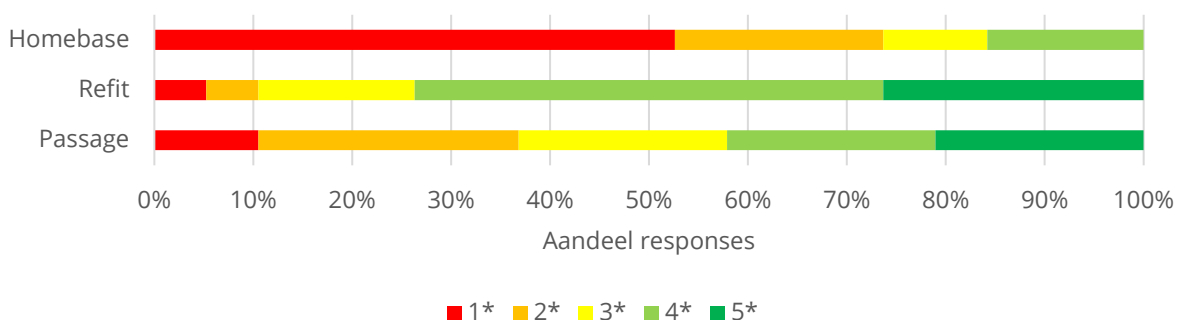
Het doel van dit onderzoek was het bepalen van het potentieel en de impacts – de economische kansen – van de realisatie van een superjachthaven in Rotterdam. In dit rapport worden nog geen conclusies getrokken, maar een basis gelegd voor deel II van het vervolgonderzoek. Het rapport combineert een hernieuwde verkenning van de literatuur met de opinie van experts. Daartoe is een expertsessie georganiseerd, een enquête uitgezet (22 respondenten) en hebben er 10 interviews plaatsgevonden.

De ontwikkeling van de superjachtmarkt is de afgelopen jaren vrij stabiel geweest, maar de gevolgen van diverse gebeurtenissen – waaronder de mogelijke economische recessie volgend op de Corona-crisis – zijn nog niet te overzien. Nederland is een grote speler op de markt, zowel voor de bouw als de refit van superjachten. De ontwikkeling bij de Nederlandse bouwers gaat richting steeds grotere jachten. In de regio RMC zijn een aantal bouwers en veel toeleveranciers van superjachten gevestigd. Een aantal ontwikkelingen komt Nederland ten goede: de vraag naar grotere jachten, de trend richting verduurzaming, het tekort aan ligplaatsen in de Middellandse Zee, en een nieuwe groep eigenaren die nieuwe routes zoekt.

Deze ontwikkelingen laten zich niet zomaar verzilveren. Rotterdam moet volgens de experts aan een aantal zaken voldoen om een succesvolle marina neer te zetten:

- Een strategisch marketing plan met voldoende budget om de internationale markt te bereiken is essentieel;
- Er moet in goede ondersteunende dienstverlening voor crew geïnvesteerd worden, m.n. hoogstaande hospitality services;
- Faciliteiten en technische ondersteuning moeten van even hoog niveau zijn als dat wat in de superjachten zelf aanwezig is;
- Een centrale locatie, en goede toegankelijkheid en bereikbaarheid van het stadscentrum en het vrije tijdsaanbod, zijn belangrijk;
- Het prijsniveau moet verantwoord en competitief zijn;

Een aantal beroepsgroepen uit verschillende sectoren in de regio kan van een marina profiteren. Deze zijn vooral te linken aan diverse ondersteunende diensten en het benodigde vrije tijdsaanbod. Het huidige service niveau van personeel in Rotterdam is echter nog niet hoog genoeg. De experts hebben behoefte aan een duidelijk toekomstplan voor een marina, en benadrukten dat zij zonder een dergelijk plan een aantal zaken lastig vonden om in te schatten. Circa 30% van de experts zou niet in een marina in Rotterdam investeren, terwijl 70% een marina wel ziet zitten. Het potentieel van Rotterdam als thuishaven wordt als zeer beperkt gezien; dat van refit het grootst.



Dit potentieel zegt niet direct iets over het aantal verwachte jachten. Daar zien de experts de grootste aantallen bij een passantenhaven ('passage') als reden van bezoek. We raden aan om deze getallen kritisch te betrachten, omdat vrijwel alle respondenten aangaven deze inschatting lastig te kunnen maken. Het gaat ook om een toekomstige situatie – het potentieel – waarin de marina ontwikkeld is, promotie heeft plaatsgevonden, enzovoort. Ter vergelijking geven we mee dat Amsterdam in toekomst zo'n 30 jachten per jaar voor ogen heeft, en nu circa 15 jachten per jaar ontvangt.



We tonen een aantal bevindingen uit de recente economische impact literatuur over superjachten. Deze zijn lastig vergelijkbaar en de methodiek is moeilijk te achterhalen. Een rapport over de economische impacts van superjachten in Auckland, Nieuw-Zeeland, kan om diverse redenen wel als basis voor een economische impact analyse van de aan jachten gerelateerde uitgaven in Rotterdam worden gebruikt. Aan dit rapport zijn een aantal enquête uitkomsten gekoppeld om de uitgaven per reden van bezoek en lengteklasse, per jacht en in totaal voor Rotterdam uit te rekenen.

Per jacht zijn de uitgaven behoorlijk verschillend, zowel tussen de drie redenen van bezoek als binnen de lengtecategorieën per reden. Dit komt door de verschillen in verblijfsduur per reden van bezoek, en door het onderscheid in uitgaven aan onderhoud en refit – de grootste uitgavenposten – tussen de redenen van bezoek. Hoewel het aantal verwachte jachten per reden flink verschilt, wijken de uitgaventotalen van de drie niet enorm van elkaar af door de verschillen in uitgaven per post (zie tabel).

Reden van bezoek	24-30m	31-50m	51-70m	70m+	Totalen
<b>PASSAGE</b>					
Verwachte aantal jachten/jaar	11,6	10,1	6,9	4,0	32,6
Uitgaven per jacht	431.921	550.411	899.089	1.359.061	
Uitgaven alle jachten/jaar	5.010.279	5.559.155	6.203.715	5.436.242	22.209.392
<b>REFIT</b>					
Verwachte aantal jachten/jaar	4,7	3,8	3,1	2,3	13,9
Uitgaven per jacht	479.784	730.616	1.695.084	3.683.944	
Uitgaven alle jachten/jaar	2.254.984	2.776.341	5.254.759	8.473.070	18.759.153
<b>HOMEBASE</b>					
Verwachte aantal jachten/jaar	2,7	1,9	1,2	0,8	6,6
Uitgaven per jacht	1.397.297	1.838.882	3.252.738	5.210.780	
Uitgaven alle jachten/jaar	3.772.701	3.493.876	3.903.285	4.168.624	15.338.487
<b>TOTAAL</b>					
Verwachte aantal jachten/jaar	19	15,8	11,2	7,1	53,1
Uitgaven alle jachten/jaar					56.307.032

De berekeningen en de schattingen over redenen van bezoek levert interessante informatie op voor o.a. de marketing naar de doelgroep (bv. op basis van reden van bezoek), het gebruik van ligplaatsen en de behoefte aan diverse diensten gerelateerd aan een marina in Rotterdam. Een jacht met thuishaven bezet een ligplaats bijna permanent, terwijl passanten- en refitjachten in theorie vele bezoeken per jaar toelaten. Bij een refitjacht moet rekening gehouden worden met het feit dat een deel van de uitgaven buiten Rotterdam/RMC zelf zullen plaatsvinden. Bij het maximale geschatte aantal jachten per jaar (53) zouden de potentiële uitgaven van superjachten in Rotterdam en omgeving ca. €56 miljoen per jaar kunnen zijn, maar zoals gezegd raden we aan dit totaal kritisch te betrachten.

Als laatste levert dit rapport inschattingen met betrekking tot het aantal bemanningsleden per jaar dat Rotterdam zou bezoeken, hun verblijfsduur, en hun inkomens, en het aantal te verwachten FTE's in de marina, plus de potentie van een aantal beroepsgroepen en dat van marina-georiënteerd toerisme. In deel II van het vervolgonderzoek vormen deze uitkomsten de basis voor berekeningen over aan crew gerelateerde uitgaven en aan marina-gerelateerde werkgelegenheid.

## Referenties

- AEC Group. (2017). *Economic impact of the superyacht sector on the Australian economy*: AEC Group.
- AEGY. (2019). *Economical impact large yacht charter - Summer 2019 Baleares*: AEGY.
- Akehurst, G., & McIlrath, L. (2017). *Auckland's Super Yacht Industry: Outlook and Potential Economic Impacts*: m.e consulting.
- AMSTEC. (2018). *Economic Impact of International Yachting in Fiji*: Market Development Facility.
- Bareuther, C. (2017). Fort Lauderdale – The 'Yachting Employment Capital of the World'. Retrieved from <https://www.allatsea.net/fort-lauderdale-yachting-employment-capital-world/>
- Boat International. (2019, 17-12-2019). 2020 Global Order Book. Retrieved from <https://www.boatinternational.com/yacht-market-intelligence/luxury-yachts-on-order/annual-reports/2020-global-order-book--42403>
- Boscawen, G. (2017). Rethinking superyacht refit. Retrieved from <https://www.superyachtnews.com/business/superyacht-annual-report-refit>
- Corbett, B. B., & Jackson, L. (2007). *Marina design to incorporate superyachts: A case study*. Paper presented at the Coasts and Ports 2007: 18th Australasian Coastal and Ocean Engineering Conference 2007 and the 11th Australasian Port and Harbour Conference 2007.
- Denicolai, M. (2020). Charting the luxury airways. In A. Shirley (Ed.), *The Wealth Report. The global perspective on prime property & investment. 2020 - 14th edition* (pp. 42-43): Knight Frank.
- Heron, R., & Juju, W. (2012). *The Marina: Sustainable Solutions for a Profitable Business*: Lulu.com.
- HISWA. (2019). *Super Yacht Guide. Update Nederlandse superjachtbouw 2018/2019*. Amsterdam: HISWA.
- ICOMIA. (2019). *The large yacht refit market, 2018/19*: ICOMIA Superyacht Refit Group.
- Jackson, R. (2019, 21-8-2019). The real state of the superyacht industry. Retrieved from <https://www.superyachtnews.com/business/the-real-state-of-the-superyacht-industry>
- Klijs, J., Nguyen, C., & Ranjani Das Battula, P. (2018). *Potentieel en impacts van een superjachthaven in Rotterdam*. Breda: Breda University of Applied Sciences.
- Luxury Yacht Group. (2017). *Salary guidelines*. Fort Lauderdale: Luxury Yacht Group.
- Mathieson, W. (2017). The squeeze on marina capacity. Retrieved from <https://www.superyachtnews.com/fleet/the-squeeze-on-marina-capacity>
- Mathieson, W. (2020a). Green Skies, Green Waves. In A. Shirley (Ed.), *The Wealth Report. The global perspective on prime property & investment. 2020 - 14th edition* (pp. 44-45): Knight Frank.
- Mathieson, W. (2020b, 7-5-2020). Where is the new-build market? Retrieved from <https://www.superyachtnews.com/fleet/where-is-the-new-build-market>
- METSTRADE. (2019). METSTRADE 2019. *SuperYacht Industry*(4), 15-17.
- NML. (2020, 24.3.2020). Boete cruiseschip Oasis of the Seas van tafel: Rotterdam weer open voor business! Retrieved from <https://www.maritieland.nl/news/boete-cruiseschip-oasis-of-the-seas-van-tafel-rotterdam-weer-open-voor-business/>
- Perko, N., & Peručić, D. (2018). The importance of the procedures for the award of concessions for marinas in the Republic of Croatia - De lege lata et de lege ferenda. *International Journal of Multidisciplinary in Business and Science*, 4(5), 150-155.
- Port of Amsterdam. (2019). *Feiten en cijfers 2018*. Amsterdam: Port of Amsterdam.
- Port of Amsterdam, & HISWA HYG. (2019). *Amsterdam Your Superyacht Destination*. Amsterdam: Port of Amsterdam & HISWA Holland Yachting Group.
- Pronk, P. (2020). *Impacts van een superjachthaven op het toerisme in Rotterdam*. (Bachelor thesis), BUas, Breda.
- PwC. (2017). *Economic, environmental and social impact of the 35th America's Cup on Bermuda*: PwC Bermuda.
- Redmayne, M. H. (2017). The Superyacht Sailing Report. In *The Superyacht Report Issue 175* (pp. 43-50): TRP Magazines Ltd.
- ROA, & CBS. (2014). *Beroepenindeling ROA-CBS 2014*. Maastricht, Den Haag/Heerlen: Research Centre for Education and the Labour Market & Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Robinson, D. (2019, 4-7-2019). Superyacht refit 2019. Retrieved from <https://www.ibinews.com/market-intelligence/superyacht-refit-2019/34366.article>
- Shirley, A. (Ed.) (2019). *The Wealth Report. The global perspective on prime property & investment. 2019 - 13th edition* Knight Frank.

- Snell, B. (2019). Overview: Dutch growth but sales hard won. *International Boat Industry*(October-November), 82-83.
- Spence, E. (2016). Performing wealth and status: Observing super-yachts and the super-rich in Monaco. In I. Hay & J. V. Beaverstock (Eds.), *Handbook on Wealth and the Super-Rich* (pp. 287-301). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Superyacht Crew Academy. (2019). Superyacht crew salaries. Retrieved from <https://www.superyacht-crew-academy.com/superyacht-crew-salaries.html>
- Superyacht Group. (2014). *Superyacht Spend Potential in New Zealand*. London: Superyacht Group.
- Superyacht Group. (2017). *Superyacht Annual Report: Refit 2017*. London: Superyacht Group.
- Superyacht Group. (2019). *The Superyacht New Build Report. Issue 192*. London, UK: The Superyacht Group.
- Superyacht Intelligence Agency. (2012). *Economic Analysis of the Superyacht Industry*.
- Thomas J. Murray & Associates. (2018a). *Economic Impact of the Recreational Marine Industry Broward, Miami-Dade, and Palm Beach Counties, Florida - 2018*: MIAF & Greater Fort Lauderdale Alliance.
- Thomas J. Murray & Associates. (2018b). *Mega yachts in South Florida. Trends, impacts & issues - 1997-2018*: Marine Industries Association of South Florida.
- USSA. (n.d.). Superyacht impact. Retrieved from <https://www.ussuperyacht.com/Content/EconomicImpact>
- van den Bossche, M., de Jong, O., & Janse, R. (2019). *De Nederlandse Maritieme cluster Monitor 2019*. Rotterdam: IenW, Stichting Nederland Maritiem Land & Ecorys.
- Wielgaard, R. (2019). Superyachts: Records, edgy initiatives and a natural transition. *International Boat Industry*(October-November), 90-92.

# Bijlage 1: Samenvatting rapport 2018

**Samenvatting uit:** Klijs, J., Nguyen, C. & Ranjani Das Battula, P. (2018) *Potentieel en impacts van een superjachthaven in Rotterdam*. Breda: Breda University of Applied Sciences.

De ontwikkeling van een superjachthaven is een mooie kans voor steden die kunnen bieden wat nodig is om te slagen in deze markt. In dit rapport hebben wij gekeken naar het potentieel en de impacts van een superjachthaven in Rotterdam.

Eerst hebben wij gekeken naar de criteria op basis waarvan superjachters (waarmee wij doelen op eigenaren van superjachten, hun gasten en mensen die een jacht charteren) beslissen waar ze naar toe gaan. Bij het kiezen van bestemmingen en te bezoeken jachthavens houden ze rekening met factoren zoals het klimaat/weer, de natuurlijke omgeving, hun voorkeur voor bekende bestemmingen of juist voor het verkennen van nieuwe bestemmingen, de attracties op het land, de kwaliteit van de infrastructuur van de jachthaven(s), de technische en aanvullende dienstverlening, de directe omgeving van de jachthaven(s), prijzen en de ligging ten opzichte van cruise routes. Bij de keuze voor de thuishaven, waar de jacht langer verblijft en onderhoud ondergaat, is het van belang hoe deze ligt ten opzichte van de volgende bestemming, welke mogelijkheden er zijn voor groot onderhoud / refits en of de bemanning zich er 'thuis voelt'. De meest populaire jachthavens, als bestemming en als thuishaven, bevinden zich in het Westelijk deel van de Middellandse Zee.

Er zijn echter verschillende trends die ruimte creëren voor nieuwe jachthavens om de markt te betreden: (1) Superjachters willen, meer dan voorheen, hun jacht laten onderhouden op de plaats waar deze gebouwd is (2) De groei van het aantal superjachten, gecombineerd met de schaarste aan ligplaatsen in de bekende jachthavens (3) Toename van het aantal superjachten dat geschikt is voor het afleggen van grotere afstanden (4) Toenemende interesse voor het ontdekken van nieuwe bestemmingen, vooral door jongere superjachters en eigenaren/gebruikers van kleinere superjachten.

Een superjachthaven heeft verschillende positieve impacts op een bestemming. Hoewel er weinig concrete feiten en cijfers te vinden zijn, worden aan deze havens significante economische baten toegeschreven. Dit vooral gebaseerd op een extravagant uitgavenpatroon van superjachters. Een superjachthaven kan daarmee leiden tot inkomen en werkgelegenheid voor bewoners (direct en indirect). De aanwezigheid van superjachters kan ook bijdragen aan de ontwikkeling van hoogwaardige faciliteiten, nieuwe zakelijke kansen bieden en het imago van een bestemming versterken. Vanuit sociaal perspectief kan de jachthaven meerwaarde hebben voor de bewoners, doordat het aanleiding vormt voor verbetering van het recreatieve aanbod, de kwaliteit van publieke dienstverlening en het onderhoud en restauratie van historische monumenten en gebouwen.

Er zijn echter ook (mogelijke) negatieve impacts: Maritieme activiteiten worden vaak gezien als schadelijk voor het milieu. Vooral de vervuiling van water, land en lucht is voer voor discussie. Positieve ontwikkelingen zijn echter dat de wet- en regelgeving steeds strikter wordt, dat (super)jachters zich meer bewust zijn van duurzaamheidsvraagstukken (en van jachthavens verwachten dat ze zich verantwoordelijk gedragen) en dat de voortgang van de technologie bijdraagt aan het verminderen van milieu impacts van superjachten. Uitgaande van het toegenomen bewustzijn hiervoor kan een imago van duurzaamheid bijdragen aan de populariteit van een jachthaven onder superjachters. Aan de andere kant kunnen te stringente milieuregels superjachters afschrikken. Hier moet dus een balans gezocht worden. Naast de milieu impacts kan een superjachthaven ook negatieve sociale impacts met zich meebrengen: Bijvoorbeeld negatieve ervaringen veroorzaakt door conflicterend gebruik van het water (superjachten vs. water gebaseerde recreatie van bewoners). Ook het extravagante karakter van de superjachtsector kan tot weerstand leiden.

Bovenstaande informatie over keuzecriteria, trends en impacts is gecombineerd met informatie over Rotterdam, en de mogelijke ontwikkeling van de superjachthaven in de Rijnhaven, om te komen tot een SWOT voor die ontwikkeling.

Hieruit blijkt er veel kansen zijn, zoals het gebrek aan ligplaatsen in andere jachthavens, de verbinding die de haven kan aangaan met de Nederlandse schip/jachtbouwers - waardoor alles wat er voor een superjacht nodig is beschikbaar is, de trend van het ontdekken van nieuwe bestemmingen en de positieve economische en sociale impacts van een superjachthaven op een bestemming. Rotterdam biedt bovendien enkele voor superjachters interessante toeristische attracties en de diepte en breedte van het water spreekt in haar voordeel.

Zwakke en bedreigen zijn er echter ook. Rotterdam kan niet concurreren met de jachthavens rondom de Middellandse Zee qua klimaat/weer en de natuurlijke omgeving. Er zijn ook niet veel andere jachthavens in de omgeving, het imago van grote industriële haven is niet in haar voordeel en de Nederlandse wet- en regelgeving (met name wat betreft werkgeverslasten) wordt niet als voordelig beschouwd. Bovendien ligt de stad ver van de Middellandse Zee en wordt de reis vanuit daar naar Rotterdam beschouwd als onprettig, saai en lang. Ook voor de superjachters die de voorkeur geven aan het ontdekken van nieuwe bestemmingen zijn dit redenen om niet snel voor Rotterdam te kiezen. Om hiervoor te compenseren moet Rotterdam flinke stappen zetten om de infrastructuur, dienstverlening en attracties naar een hoger niveau te brengen – en daarmee alsnog superjachters te overtuigen te kiezen voor de stad.

Onder de door ons gesproken experts is er, vanwege de zwaktes en bedreigingen, veel twijfel over de mogelijkheid van Rotterdam zich te ontwikkelen tot succesvolle superjachtbestemming. Het wordt als meer kansrijk gezien om in de Rijnhaven een succesvolle thuishaven te creëren. Dit vooral gebaseerd op de mogelijke verbindingen met de scheeps/jachtbouwsector in de regio en Nederland. Ook in dit geval zal het echter niet vanzelf gaan. De benodigde investeringen (in de jachthaven, de stad en promotie) zijn substantieel. Het vraagt veel commitment, doorzettingsvermogen en realistische verwachtingen.

Op basis van ons onderzoek raden wij de gemeente aan om de mogelijke ontwikkeling van een superjachthaven positief te benaderen. Wanneer de haven primair (maar niet uitsluitend) wordt gepositioneerd als thuishaven zijn er in de markt voldoende ontwikkelingen die bij kunnen dragen aan het succes ervan. Dit vraagt echter wel een bepaalde aanpak, door ons uiteen gezet in een twaalftal aanbevelingen. Deze zijn in detail beschreven in het rapport, en worden hieronder opgesomd:

1. Hoge kwaliteit van infrastructuur en technische dienstverlening.
2. Hoge kwaliteit van aanvullende dienstverlening, attracties en recreatieve activiteiten voor superjachters.
3. Hoge kwaliteit van faciliteiten, attracties en (recreatieve) activiteiten voor de bemanning.
4. Ontwikkel de jachthaven als thuishaven en biedt mogelijkheden voor groot onderhoud / refits.
5. De jachthaven als plek om een nieuw jacht te presenteren aan haar eigenaren.
6. Investeren in promotie en informatievoorziening.
7. Samenwerken met andere jachthavens.
8. Verbinden van de jachthaven met de stad / regio.
9. Concurrerende prijzen, voordelige belastingvoorwaarden en lage regeldruk.
10. Flexibele ligplaatsen.
11. Creëer een jachthaven met een duurzaam imago, zonder dit te overdrijven.
12. Business case op hoger niveau.

Vier cases bieden inspiratie voor de manier waarop deze 12 aanbevelingen geïmplementeerd kunnen worden.

De volgende stap is ons inziens om de ontwikkeling van de superjachthaven verder te verkennen. Aan het einde van het rapport presenteren wij aanbevelingen voor verder onderzoek. Daarbij gaat het om het onderzoek van de technische haalbaarheid, de mate waarin de haven zal leiden tot (nieuw) toeristisch bezoek, het draagvlak onder de bevolking, het (zo mogelijk) peilen van de mening van superjachters, het ontwikkelen van een gedetailleerde business case en het verkennen van mogelijke samenwerkingspartners.

## Bijlage 2: Samenvatting expertsessie 7.2.2020

### Expertsessie superjachthaven Rotterdam

Op 7 februari 2020 organiseerde onderzoeksbureau Erasmus UPT een expertsessie over de komst van een mogelijke superjachthaven in Rotterdam. Het doel was om de economische en sociale impact van een dergelijke superjachthaven te bepalen voor Rotterdam. De sessie werd georganiseerd in samenwerking met BUAs en de Gemeente Rotterdam. Tijdens de sessie waren drie expertgroepen aanwezig: directe belanghebbenden, onderzoekers en beleidsmakers. De experts zijn tijdens de sessie onderverdeeld in belanghebbend en niet-belanghebbend om de discussie zuiver te houden. Tijdens de sessie is gediscussieerd over 7 kernvragen welke hieronder ieder met een beknopt antwoord volgen. Na afloop van de sessie kwamen beiden groepen bij elkaar en werden uitkomsten besproken en geconsolideerd.

### Vragen en antwoorden:

#### 1. Welke functies van een superjachthaven zijn het meest passend in Rotterdam?

Een superjacht wordt gedefinieerd als een jacht groter dan 24 meter. Er zijn drie functies te onderscheiden van de superjachthaven: onderhoudshaven, doorgaanshaven en thuishaven. In een *onderhoudshaven* kan klein onderhoud plaatsvinden (vb. interieuraanpassingen, radar inbouwen). Groot onderhoud zou op omliggende werven in de regio Rotterdam/RMC plaatsvinden. De onderhoudshaven wordt als kansrijk gezien. Een *doorgaanshaven* wordt gebruikt als tussenstop (vb. Rotterdam als tussenstop richting Noord-Europa). Tijdens deze tussenstop kan het schip tijdelijk in Rotterdam verblijven en bevoorraden. Rotterdam als *thuishaven* werd door de aanwezigen verschillend gezien. Een voordeel voor Rotterdam als thuishaven is dat schepen het jaar rond in zoet water kunnen doorbrengen, waardoor de schepen langer mooi blijven en minder onderhoud behoeven. Hiernaast is het van belang dat het personeel van het schip tevreden blijft. Er moet dus genoeg te doen zijn in de omgeving in de omgeving van het schip. Dit is zeker het geval en vanuit Rotterdam kunnen bovendien eenvoudig andere Europese steden worden aangedaan. Een nadeel is het klimaat in Nederland. In vergelijking met Mediterrane regio's is het minder prettig voor het personeel om langere tijd te verblijven in Nederland. De superjachteigenaar bepaalt uiteindelijk de vaarregio maar de tevredenheid van personeel is belangrijk voor de keuze van de thuishaven. Verder wordt in alle drie de functies ruimte gemaakt voor het ontvangen van toeristen. De verwachting is dat superjachten (in welke functie dan ook) een trekpleister zullen zijn voor het publiek.

#### 2. Wat zijn de bestedingsprofielen van de betrokkenen?

Bestedingsgroepen kunnen worden onderverdeeld in twee groepen: *eigenaren* en *bemanningsleden*. Voor de eigenaar is jachtonderhoud de grootste uitgavenpost. Ook bunkeren is een standaard uitgavenpost. Jachtonderhoud en bunkeren kan plaats vinden in de regio Rotterdam/RMC. Daarnaast hebben jachteigenaren een luxe levensstijl met bijbehorende bestedingen in restaurants, clubs en meer luxe services. Vaak zijn zij aan boord met een grote groep mensen waardoor bestedingen op een hoog niveau uit komen. Denk hierbij aan tienduizenden euro's per verblijf. Bemanningsleden zijn vaak jonge vrijgezelle mensen die naast hard werken ook een mooie tijd willen hebben op de plaats waar zij aanmeren. Het gros blijft aan boord als de eigenaar weg is. Ze verdienen goed en geven veel geld uit in uitgaansgelegenheden. Uitgaven van de bemanning hangen af van het inkomen, wat de stad te bieden heeft en de verblijfsduur van een jacht.

#### 3. Welke factoren bepalen de verblijfsduur van een superjacht?

De belangrijkste factor die de verblijfsduur bepaalt is de tevredenheid van de bemanning. Als zij niet tevreden zijn werken zij niet naar behoren en heeft de kapitein een probleem. Er moet genoeg te doen zijn voor zowel bemanning, kapitein als eigenaar. Het type haven en het wel of niet charteren van schepen bepaalt voor grotendeels de verblijfsduur. Een manier om jachteigenaren aan te trekken is het organiseren van events

rondom de haven. Overkoepelend van belang is de wet- en regelgeving m.b.t. (internationale) bemanning, die restrictief kan zijn. Het kan interessant zijn om dieper op wet- en regelgeving in te gaan tijdens volgende stappen in het onderzoek.

#### 4. Welke werkgelegenheidseffecten zijn te verwachten?

Werkgelegenheid kan worden onderverdeeld in directe en indirecte werkgelegenheid. Directe werkgelegenheid wordt vooral verwacht in het (klein en groot) onderhoud van de jachten. Ook maritieme dienstverlening (incl. juridisch cluster), de hospitality branche en de horeca zullen profiteren. Indirecte werkgelegenheid komt tot stand doordat toeleveranciers van de verschillende sectoren meeprofiten van de stijgende vraag naar producten en diensten. Kengetallen over werkgelegenheidseffecten kunnen niet zomaar op iedere haven worden toegepast. Verder onderzoek is nodig om uit te wijzen wat de verhouding zal zijn tussen directe en indirecte werkgelegenheid. Na de expertsessie is vanuit een bron vernomen dat een bandbreedte tussen 1,8 en 2,3 niet ongewoon is. De verwachting is dat werkgelegenheidseffecten voornamelijk in de RMC regio terecht zullen komen.

#### 5. Welke talentprofielen worden er aangesproken door de superjachthaven?

Een talentprofiel kan worden gezien als een pakket met skills dat aan een persoon gebonden is. De belangrijkste profielen voor een superjachthaven zijn: ambachtslieden (onderhoud/reinigen van schepen), uitvoerend personeel (aanleggen/bevoorraden van schepen), weinig managementfuncties maar wel projectleiders, en horeca/hospitality personeel. Het gaat veelal om opleidingsniveaus van MBO en Hbo-niveau. Verschillende onderwijsinstellingen in en rondom Rotterdam kunnen een rol spelen in de continue ontwikkeling van deze skills.

#### 6. Met welke sociale factoren moet rekening worden gehouden?

Het is belangrijk dat de lokale bewoners van Rotterdam/RMC profiteren van de komst van de superjachthaven en dat het een plek is waar mensen uit de omgeving naartoe kunnen komen en hier ook plezier kunnen beleven. Het risico is dat de sociale ongelijkheid stijgt. Echter hoeft dit geen probleem te vormen wanneer de omgeving als geheel erop vooruitgaat. Op deze manier maakt de superjachthaven de stad Rotterdam compleet. Daarnaast is het van belang dat de superjachthaven niet zorgt voor extra milieubelasting in de vorm van CO<sub>2</sub> en andere emissies. Dit zal het draagvlak voor een dergelijke haven vergroten.

#### 7. Wat is er nodig om de superjachthaven bij te laten dragen aan het (economisch) succes van Rotterdam?

De meeste zaken zijn al aanwezig om van de superjachthaven een succes te maken. Denk aan maritieme dienstverlening, de juiste skills, onderhoudswerven en het maritieme imago van Rotterdam. Voor de veeleisende jachteigenaren zijn genoeg luxe faciliteiten aanwezig. Zowel laag, midden, als hoge inkomens zullen profiteren van de komst van de superjachthaven. Marketing en branding zijn van cruciaal belang om de haven op de kaart te zetten.

#### **Auteurs:**

Niels van Saase – junior onderzoeker havenconomie

Jeroen van Haaren – senior onderzoeker stedelijke economie en vastgoed



## Bijlage 3: Lijst benaderde experts enquête/interviews

Naam	Bedrijf
Aad Twigt	Twigt Sailing
Alma Prins-Droog	Port of Amsterdam
Andrew Schofield	The Professional Yachting Association
Arnfinn J. Seim Sr.	Superyacht Services
Ben Donnelly	IYC Luxury Yachting Worldwide
Ben Scherpenzeel	Port of Rotterdam
Ben Young	SYM Superyacht Management
Bert Tromp	Royal Huisman
Beverly Parsons	Interpac Yachts Inc.
Carol Fulford	Marina World
Charlotte Niemiec	Marina World
Chris Layton	Superyacht Solutions Australia
Chris Livett	Livett's Group
Cora Tracey	MYBA Charter Show
Corinna Francis	Marina World
David López	Cruise Gate Hamburg
Dirk de Jong	Oceanco Yacht Builder
Duncan Schaaf	Dutch Maritime Partners
Eric Bezemer	Neko Ship Supply
Erik Bruinsma	Port of Amsterdam
Ewoud Vroegop	Early Bird
Francis Vermeer	Feadship Yacht Builder
Frank Bruinsma	Vrije Universiteit Amsterdam
Gaye Joyeau-Bourgeois	Burgess Yachts
Gert van der Burg	Koninklijke Roeiers Vereeniging Eendracht - KRVE
Gina Robertson	Fraser Yachts Florida Inc.
Govert de Haas	De Haas Maassluis B.V. Shipyard
Heiner Haass	Deutsche Marina Consult
Huub de Koning	Straal- en Schilderwerken BV De Koning
Irene Bennett	Port of Rotterdam
Irene Dros	METSTRADE Amsterdam
Jaap Gelling	Royal Huisman
Jaime Facundo	Marina Port Ginesta
Jan Verkerk	Unlimited Yacht Charter & Legend Beheer B.V.
Jeroen Sirag	HISWA Holland Yachting Group
Jeroen van den Heuvel	HISWA Holland Yachting Group
Joella Lucas	Netherlands Maritime Technology
Johan Dubbelman	Moonen Yacht Producer
Johan Terlouw	EBT Yachtpanels
John Wyborn	Bluewater Yachting
Jorrit Pilaar	Damen Yachting
Ken Griggs	Dominion Marine
Kit Koenig	Luxury Yacht Group
Koen Overtoom	Port of Amsterdam
Lennart Koudijzer	Port of Rotterdam
Lucas Brocker	OneOcean Port Vell

Luke Mccaul	Gold Coast City Marina & Shipyard
Mai Elmar	Cruisport Rotterdam
Maickel Swart	RH Marine
Marcel van Meel	Rotorug
Marijn Smit	Feadship Yacht Builder
Marten van den Bossche	Ecorys Nederland
Molly Marston	Oyster Yacht Charters
Nico Röper	Atlas Paint Consultants
Peter Luke	Superyacht Solutions Australia
Pieter Huskens	Damen Shipyard
Pura Huismans	Royal Huisman
Remie Kalloe	Dockside.ai
René Beute	Deal Drecht Cities
Robert Friderić	Torden Marine
Robert Inwards	Inwards Marine
Robert Tol	Water Revolution Foundation
Roel de Graaf	Netherlands Maritime Technology
Ron Kleverlaan	Waterman Marine Consultancy BV
Rupert Connor	Luxury Yacht Group
Rupert Nelson	Burgess Yachts
Sacha Rougier	CruiseGate Hamburg
Splinter Fangman	YACHTZOO
Steve Wicks	Superyacht Solutions Australia
Theo Hooning	Superyacht Builders Association - SYBAss
Thomas de Graaff	Vrije Universiteit Amsterdam
Tom Fleming	Moran Yacht & Ship Antibes
Tommaso Nastasi	Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Ulrich Heinemann	International Marine Certification Institute
Vicky Schreuder	Feadship
Vienna Eleuteri	Water Revolution Foundation
Willem Post	Christina Onassis Yacht Hotel

## Bijlage 4: Potentiele uitgaven van superjachten in Rotterdam (RMC) per jaar

Reden v. bezoek / Uitgavenpost	Uitgaven voor totale aantal jachten per jaar			
	24-30	30-50	50-70	70+
<b>PASSAGE</b>				
Refit	0	0	0	0
Onderhoud	4.677.821	5.001.332	5.125.132	3.713.864
Liggelden	87.145	93.366	77.404	61.088
Brandstof	140.823	304.323	638.774	1.288.012
Accommodatie, f&b	18.598	30.666	87.459	95.253
Retail, equipment, bevoorrading	30.823	44.351	114.327	103.446
Recreatie, sport, cultuur	13.401	22.113	55.275	63.330
Vervoer	6.207	9.282	26.019	23.787
Training/Prof.services	12.967	16.544	47.300	32.012
Administratieve uitgaven	22.493	37.178	32.026	55.450
<b>Totaal</b>	<b>5.010.279</b>	<b>5.559.155</b>	<b>6.203.715</b>	<b>5.436.242</b>
<b>REFIT</b>	<b>24-30</b>	<b>30-50</b>	<b>50-70</b>	<b>70+</b>
Refit	455.898	840.898	2.335.086	4.958.323
Onderhoud	1.353.803	1.344.064	1.644.711	1.525.337
Liggelden	176.545	175.640	173.879	175.628
Brandstof	57.058	114.498	286.986	740.607
Accommodatie, f&b	37.677	57.688	196.466	273.852
Retail, equipment, bevoorrading	62.443	83.433	256.823	297.406
Recreatie, sport, cultuur	27.150	41.599	124.167	182.075
Vervoer	12.574	17.461	58.447	68.388
Training/Prof.services	26.269	31.122	106.253	92.035
Administratieve uitgaven	45.568	69.939	71.942	159.420
<b>Totaal</b>	<b>2.254.984</b>	<b>2.776.341</b>	<b>5.254.759</b>	<b>8.473.070</b>
<b>HOMEBASE</b>	<b>24-30</b>	<b>30-50</b>	<b>50-70</b>	<b>70+</b>
Refit	34.920	56.060	120.521	229.951
Onderhoud	3.110.866	2.688.128	2.546.650	2.122.208
Liggelden	202.839	175.640	134.616	122.176
Brandstof	98.334	171.747	333.274	772.807
Accommodatie, f&b	43.289	57.688	152.102	190.506
Retail, equipment, bevoorrading	71.743	83.433	198.830	206.891
Recreatie, sport, cultuur	31.193	41.599	96.130	126.661
Vervoer	14.447	17.461	45.250	47.574
Training/Prof.services	60.362	62.244	164.520	128.048
Administratieve uitgaven	104.710	139.878	111.394	221.802
<b>Totaal</b>	<b>3.772.701</b>	<b>3.493.876</b>	<b>3.903.285</b>	<b>4.168.624</b>



Games



Media



Hotel



Facility



Built Environment



Logistics



Tourism



Leisure & Events



Mgr. Hopmansstraat 2  
4817 JS Breda

P.O. Box 3917  
4800 DX Breda  
The Netherlands

**PHONE**  
+31 76 533 22 03

**WEBSITE**  
[www.buas.nl](http://www.buas.nl)

DISCOVER YOUR WORLD