

Kader havenspecialisatie en profilering Waddenzeehavens

De basis van het project “Havenspecialisatie en profilering van de Waddenzeehavens” ligt in de pkb Waddenzee De PKB Waddenzee schetst het volgende ontwikkelingsperspectief voor de havens (blz. 10):

“De Waddenzeehavens hebben zich duurzaam ontwikkeld op een wijze die recht doet aan hun specifieke ligging en mogelijkheden. Hierbij hebben de havens zich op een afgestemde manier gedifferentieerd en gespecialiseerd.”

Het vanuit de pkb opleggen van specialisatie wekte veel weerstand op. VROM (verantwoordelijk voor de pkb) realiseert zich inmiddels ook dat er alleen stappen zijn te zetten als de specialisatie vanuit de havens zelf wordt georganiseerd.

Gelet op de “natuurlijke” ligging van de waddenhavens gelden er specifieke kansen en beperkingen. Hier speelt een klassiek sociaal dilemma: kiezen de havens voor het collectieve belang op lange termijn waarbij we één gezamenlijk en concurrerend product in de markt zetten, of kiezen ze voor het individuele belang op de korte termijn, waarbij elke haven zich concurrerend opstelt en individueel profileert. Kortom, leidt specialisatie –vergeleken met een gescheiden ontwikkeling – tot winst voor alle havens?

Vragen aan Raad van Advies

Om te voorkomen dat het werkproces van dit traject in de gebruikelijke omgeving blijft hangen in stereotype beelden en stokpaardjes, adviseren ook bovenregionale prominente personen (Raad van advies). De figuur op de volgende bladzijde verbeeldt de rol van de Raad van Advies en geeft het werkproces aan. Op dit moment spelen de volgende vragen:

1. Eerste Interviewronde bij directbetrokkenen

De meest betrokkenen bij de individuele havens gaven hun opinie over het onderwerp havenspecialisatie en profilering. Bijgaand document ordent de uitspraken van de geconsulteerde personen en bevat een lijst van de geconsulteerden.

Wat is het algemene beeld dat uit de interviews spreekt. Herkent de Raad van Advies kernpunten die kansen bieden voor specialisatie en welke risico's zijn te onderkennen?

2. Stakeholders meenemen

Beleid werkt pas als het beleidsproces energie aanboort in de samenleving. Daarom zijn behalve de marktpartijen ook andere stakeholders en (hun) deskundigen van belang. Daarbij draait het om een proces dat inzicht geeft in het feit dat er voor alle partijen winst te behalen is als de havens zich onderling afgestemd profileren.

Welke stakeholders zou dit traject mee moeten nemen?

3. Verkennen wat in de markt leeft

Einddoelplanning werkt slecht. Het blijft van belang dat een haven inspeelt op wat de markt vraagt. Daarom willen de havens ook marktpartners betrekken. Het gaat daarbij niet alleen om zittende bedrijven, maar ook om potentiële toekomstige partners.

Wat zien zij in het havenaanbod in het Waddengebied, wat zijn hun wensen en vooral wie zijn zij?

4. Waddenzee ontwikkelen als selling point

Is het mogelijk om - daar waar bedrijven milieuwetgeving vaak als knellend ervaren - de marktwaarde van een haven aan de Waddenzee helemaal van de andere kant te benaderen door duurzame productie als verkoopargument te gebruiken? Wat kun je bieden om bedrijfsvestiging te faciliteren bij vergunningverlening, hoe kun je duurzame productie aan de rand van de Waddenzee vermarkten en hoe kun je het Waddenfonds toegankelijker maken?

Planning en werkwijze

De Raad van Advies komt 3 maal bijeen ter advisering. Inmiddels is de eerste interviewronde bij de havens afgerond. Op grond van het gesprek in de Raad van Advies vindt een verdiepende interviewronde plaats en daarop gebaseerd een ronde tafelgesprek met de stakeholders. Op grond van de thema's die de stakeholders bespreken werken deskundigen enkele thema's in werkateliers actiegericht uit. Een doorwerkingsdebat (symposiumvorm) peilt het draagvlak voor de te ondernemen acties en geeft een beeld van het perspectief voor specialisatie en profilering. Daarna wordt het traject met een plan van aanpak afgerond.

