

Kernpunten *diner parlant havenspecialisatie* 12 oktober 2010

Afgemeld: v Werven, Post en Bagchus

Beeld van het thema specialisatie, profilering en samenwerking

De voorzitter vraagt de deelnemers om een beeld te schetsen van het thema, mede aan de hand van de interviews.

De vraag komt op waarom havenspecialisatie in de PKB staat. In essentie wil de PKB Waddenzee bevorderen dat men intelligent omgaat met de belasting van het Waddengebied. De havenspecialisatie is ingegeven door de wens te onderzoeken of dat kan met minder belasting van natuur en milieu. Toerisme en visserij vallen overigens buiten het bestek van dit project, en is in het RCW ondergebracht bij andere thema's.

Een aantal deelnemers proeft in de bloemlezing van de interviews nog teveel geloof in de maakbaarheid van de samenleving. De markt laat zich echter niet sturen (behalve door slecht management). Alle deelnemers onderschrijven dat de markt zich niet vanuit de overheid laat sturen. Wel kun je de markt beïnvloeden door gericht je faciliteiten te kiezen, door je te baseren op je 'natuurlijke' kracht en de kennis van je klanten, en door in te spelen op wat er in de markt leeft. Als je dat allemaal scherp voor ogen hebt, kun je ook afspraken tussen havens maken en kun je je bijvoorbeeld gezamenlijk profileren. Dat zou ook voor zich moeten spreken, want op een beurs in Moskou komt het echt vreemd over als de verschillende Waddenzeehavens los van elkaar klanten staan te werven.

Specialisatie kan goed werken. In Den Helder is weinig ruimte en de haven specialiseerde zich daar in snelle afhandeling op de kleine ruimte. De combinatie van ligging en beschikbaarheid van aantrekkelijke faciliteiten, maakte Den Helder in vijf jaar tijd tot de *offshorehaven* van Nederland voor partijen in de olie- en gaswinning. Je kunt dus sturen via de faciliteiten die je aanbiedt.

Concurrentie en samenwerking

Concurrentie komt in sommige interviews naar voren als iets onsmakelijks. Benader je eigen positie in de markt van de andere kant: ken je klant, ken je kracht, samenwerken is prima, maar ook de onderlinge concurrentie is gezond en moet je niet willen wegnemen. In de havenraad gaat het gesprek regelmatig over een nationale alliantie. Bedenk dat samenwerken vooral helpt als je je daarmee richt op verbeteren van het ondernemingsklimaat, en dat concurrentie leidt tot lagere kosten.

Over concurrentie en samenwerking bestaan twee invalshoeken. Lees het advies van de Raad van Transport Gateway Holland (Briefadvies van de Raad voor Verkeer en Waterstaat, april 2010) en de reactie van de minister van Verkeer en Waterstaat daarop, van 28 juni 2010.

De noodzaak tot samenwerken, naar één Nederlandse NV, neemt alleen maar toe, maar dat gaat lang duren. Het initiatief kan groeien via een noordelijke samenwerking. Daartegenover staat de mening van sommigen dat commerciële samenwerking niet zal werken. Concluderend: samenwerken mag, maar concurrentie moet.

Enkele deelnemers vragen zich af of samenwerking in de praktijk wel mogelijk is. Dat er geen samenwerking mogelijk is, blijkt bijvoorbeeld niet uit de relatie tussen Terneuzen en Vlissingen.

Twintig jaar geleden waren ze nog gescheiden, nu vormen ze één haven. Samenwerking moet je baseren op concrete zaken, Groningen Seaports overkoepelt ook twee havens in één organisatie.

Als je aan samenwerking denkt, doe dat dan met de regel uit het Feyenoord clublied: geen woorden maar daden, en richt je vooral op praktische zaken. Samenwerking moet groeien, op een gegeven moment dienen zich die praktische zaken vanzelf aan. De deelnemers noemen enkele concrete voorbeelden:

- Gemeenschappelijk aanbesteden baggerwerk;
- Gezamenlijke profilering;
- Ontwikkeling van ICT;
- Een praktischere manier om hevingelden te innen.

Je kunt van elkaar leren: benut de ervaring van Rotterdam bij de maasvlakte voor onze omgang met de Waddenzee (PKB en Natura 2000). Ook kunnen andere havens profiteren van de ervaringen met de Eemsgeul verruiming.

Samenwerking is uiteraard ook afhankelijk van de onderlinge chemie tussen de deelnemers en hun bereidheid daarin te investeren.

Transparant voor de klant

Ken je klantwensen. Hoe benoem je ze in jouw haven? Ga met je klanten praten, want je moet weten waarop je klant uit het aanbod selecteert. Als dat weet kun je erop inspelen. Een SWOT-analyse helpt daarbij.

Als een bedrijf bij NOM komt, dan wil men bijvoorbeeld weten welke faciliteiten is zijn, wat de mogelijkheden zijn voor opleiding en personeel, etc. Het zou goed zijn als NHN en NOM over dit soort informatie zou kunnen beschikken.

Arbeidsmarkt en opleiding

We weten dat de arbeidsmarkt over enkele jaren grote tekorten gaat vertonen, eigenlijk nu al. Hoe pakken we dit probleem op in het Noorden?

Werk aan de lange termijn: plan Duisenberg. Onderwijs ligt velen zeer nauw aan het hart. Voor de beroepskeuze geldt dat onbekend onbemind maakt. Het maritieme onderwijs wordt gevolgd (Chris Peters' policy research) in alle havens.

Nautisch onderwijs is een speerpunt voor OC&W, er was 20 mln euro voor gereserveerd. OC&W organiseert een rondetafelgesprek over het nautisch onderwijs.

Landelijk perspectief

Speel in op de enorme opgave die er op de Noordzee ligt, ook buiten het Nederlandse deel. Internationaal kun je je gezamenlijk profileren, met name in de offshore. Offshore is een grote markt, de tijd dringt en Nederland mag de slag niet missen. Het is bij uitstek een internationale markt. Voor het rijk is het van groot belang dat de klant naar Nederland komt.

Zorg daarom dat het rijk meewerkt aan dit initiatief: het gaat erom kansen voor Nederland te scheppen en belemmeringen weg te nemen. Er is een behoefte van HUB's in het hele land; wat is de behoefte van het bedrijfsleven?

Andere onderwerpen die zich lenen voor een gezamenlijke aanpak zijn arbeidsmarktbeïnvloeding en onderzoek. Het arbeidsmarktbeleid speelt zeker ook op nationaal niveau, maar een gezamenlijke inbreng van de havens op dat onderwerp is prima. Eerder gebeurde dat al bij het loodsen dossier.

De loodsenvrijstelling dreigt Europees te worden teruggedraaid. De Nationale Havenraad heeft daar een werkgroep voor ingesteld.

Bewandel de volgende lijn:

1. Ga naar het rijk en formuleer wat je wilt.
2. Maak duidelijk dat Nederland er als geheel beter van wordt en internationaal zijn deuntje meeblaast.
3. Offshore is voor Nederland een geweldige nichemarkt. Breng vooral ook de indirecte werkgelegenheid in beeld uit onderhoud, administratie, kennis en dergelijke (kijk ook naar SDC in de haven van Rotterdam) en leg het resultaat naast de scenario's van demografische ontwikkelingen. Dezelfde lijn kun je volgen voor opleiding en arbeidsmarkt, HUB's en Loodsen.

Verzelfstandiging

Voor Rotterdam ontstond nieuwe dynamiek toen er een haven-NV kwam. Daarmee deelde het rijk ook in het tafelzilver. Dus let op de organisatievorm en kijk of deze leidt tot meer dynamiek en zakelijkheid. Beschrijf als gemeente wat je op het gebied van de denkbare constructies bestuurlijk haalbaar acht. Sta daarbij ook stil bij wat er op nationale schaal zou kunnen. Je hebt hiervoor behoefte aan een overzicht van de mogelijkheden voor formele inbedding.

Den Helder geeft aan dat zij partners zoekt, maar die hoeven niet per se uit het Noorden te komen.

De volgende kanttekening bij de structuurdiscussie op landelijk niveau vindt weerklank bij de aanwezigen:

“Maak primair afspraken over wat je wilt, uit de structuur kom je wel. Je kunt altijd NV's hebben en er een holding boven zetten.” Daarbij hechten de verladers er aan dat de havens onderling concurreren.

Harlingen valt buiten de havenalliantie, hoezeer de haven ook op die deur klopt. Men vindt dat daar wat aan zou moeten gebeuren.

Stakeholders

De deelnemers noemen de volgende stakeholders om mee door te praten:

- Onderwijs
- Overheden
- Bedrijfsleven
- Natuur en milieu
- Overige gebruikers (visserij, landbouw e.d.)
- Marine
- Logistieke dienstverleners (spoor, weg, binnenvaart, *shortsea*, loodsen, e.d.). Denk daarbij ook aan de landelijke aanpak van verbindingen met het achterland
- Werkgevers- en werknemersorganisaties

Een waarschuwing: benader mensen uit de natuurbeweging serieus, zij doen belangrijk werk. Als je ze benadert als hinderlijke obstakels zet je jezelf onnodig op achterstand.

Voor volgende keer:

1. SWOT van noordelijke havens (inclusief factsheet per haven);
2. Lijstje praktische zaken voor samenwerking (iedereen levert een verlanglijstje in);
3. Overzicht van organisatorische modaliteiten;
4. Wat moet Nederland doen om nichemarkten binnen te halen;
5. Hoe kun je op een intelligente manier inhoud geven aan de opdracht uit de PKB¹.

¹ “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.”

Raad van Advies Specialisatie en profilering Waddenzeehavens



Tineke Netelenbos
voorzitter
Koninklijke Vereniging van
Nederlandse Reders



Paul Scheffer
Regisseur Economie RCW
burgemeester
Harlingen



Marijke van Beek
burgemeester
Eemmond



Siem Jansen
directeur
Noordelijke
ontwikkelingsmaatschappij



Emme Groot
burgemeester
Delfzijl



Erik Rijnders
voormalig-directeur
Ontwikkelingsbedrijf Noord
Holland Noord
(neemt waar voor NHN)



Koen Schuiling
burgemeester
Den Helder



Sander van 't Verlaat
directeur
Voorlichtingsbureau
Shortsea Shipping



Maria le Roy
Wethouder
Harlingen



Bart Kuipers
haveneconoom
Erasmus Universiteit



Harm Post
directeur
Groningen Seaports



Jan Egbertsen
directie adviseur
Haven Amsterdam



Remi van Kleef
kwartiermaker directeur
havenbedrijf
Harlingen



Henk de Bruijn
Directeur corporate
strategie
Havenbedrijf Rotterdam



Brugt Hoogland
directeur projecten
Den Helder



Rob Bagchus
directeur externe
betrekkingen
Europe Container Terminals



Arjen Bosch
directeur
de Coulissen



Gerrit van Werven
directeur
Energy Valley