

Notulen

datum 24 oktober 2011
kenmerk WDZH24102011
voorzitter Jan Hoogland
notulist Dirk Jan Hummel
onderwerp Duurzame Waddenzeehavens
aanwezig Zie Lijst Deelnemers
afwezig Siem Jansen (NOM)

contactpersoon Dirk Jan Hummel
afdeling
telefoon 0884440139
e-mail dhl@syntens.nl

Syntens
Postbus 30011
9700 RM Groningen

- 1 Dagvoorzitter Jan Hoogland opent de vergadering

- 2 Arjen Bosch licht de context van de bijeenkomst toe. Het project Waddenzee vindt zijn oorsprong in de PKB Waddenzee. Namens het Regionaal College Waddengebied is de Burgemeester van Harlingen opdrachtgever. De havens zelf analyseerden hun kansen voor nichemarkten, met behulp van SWOT analyses; zie brief Netelenbos. Het Regionaal College Waddengebied (RCW) reageerde positief op de voorstellen en de provincies gaven tijdens de ondertekening van het decentralisatieakkoord aan gericht te willen investeren in Programma Waddenzeehavens.
Ten slotte wijst hij erop dat het project ook nog andere onderdelen bevat, zoals referenties voor baggeren, visie op gebiedsontwikkeling en leren van elkaar.
De voorzitter vraagt aan de deelnemers of zij bereidt zijn tijdens dit overleg, aan te geven hoe zij tegen de voorstellen voor nichemarkten aankijken, of zij een rol willen spelen bij de realisatie en hoe deze vorm kan krijgen?

Bezoekadres
Paterswoldseweg 810
9728 BM Groningen

T 088 - 444 0 444
F 088 - 444 0 148
 groningen@syntens.nl
 www.syntens.nl

- 3 Bespreken kansen voor nichemarkten.
De voorzitter inventariseert welke vragen er leven.

Wat is het verschil tussen nichemarkten en specialisatie?
Er was grote scepsis bij de haven, toen de PKB sprak van specialisatie, men wilde geen 'Russische planeconomie'. Nichemarktontwikkeling is een heel andere benadering, je kijkt wat in de markt leeft en daar stem je je faciliteiten op af. De markt bepaalt uiteindelijk zelf of een haven aantrekkelijk genoeg is om zich te vestigen. Zo is het niet strijdig met een nichemarkt benadering dat zich Windmolen activiteiten in Harlingen vestigen. Dat zou goed kunnen in de slipstream van de ontwikkeling van het Windmolenpark bij Urk.

De nichemarkt benadering staat niet op zich zelf. Er zijn in Europa maar een paar havens die draaien op de overslag. Rotterdam, Antwerpen, Amsterdam, maar de meeste havens behoren daar niet toe.

Als een haven niet draait op de overslag dan zijn er twee opties:

1) Overslag vergroten, hetgeen leidt tot een kwakkelend bestaan. Schepen worden steeds groter, stellen steeds diversere eisen en uiteindelijk is het niet meer op te brengen

2) Havens ontwikkelen een niche markt, welke leidt tot een hoge toegevoegde waarde. Dat is precies de rede waarom de Waddenhavens kiezen voor nichemarktontwikkeling. Als je er goed naar kijkt, ligt de beschrijving van de niches ook helemaal in het verlengde van de feitelijke ontwikkeling.

Is kruisbestuiving van activiteiten in meerdere havens mogelijk?

De aanwezigen onderschrijven het idee om de resultaten van de innovaties in de niches te delen en daarin samen te werken. Als je in Harlingen kennis over LNG ontwikkelt, kun je die exporteren naar andere havens.

Is de beschrijving van de niches niet erg summier, Eemshaven is meer dan energiehaven?

Den Helder is behalve Offshore ook druk met de Marine en in Harlingen heb je Frisia Zout. Feitelijk geeft de notitie geen omschrijving van het karakter van de havens. De notitie wil echt focus aanbrengen, zodat er substantiële projecten van de grond komen en de beschikbare middelen niet teveel verdunnen. Toch is de tekst nu wel erg kort door de bocht. De voorzitters van de bedrijvenverenigingen spreken af, dat zij met maximaal 5 bullits aan geven hoe zij hun havens karakteriseren. Dat geldt ook voor de mogelijke projecten. De eis is wel dat het marktgedreven projecten zijn en geen wensbeelden, 1-3 per haven.

Wat is de relatie met de nota Gateway Holland?

Het is van belang om in het buitenland Nederland als één haven te verkopen en dat is waar Gateway Holland voor staat. De samenwerking en afstemming in het project Waddenzeehavens werkt in deze richting en is zo ook in de Nationale Havenraad besproken.

De gedachte van Gateway Holland is dat zeehavens zich specialiseren maar complementair aan elkaar zijn. De markt kiest zelf een haven, maar bij grote projecten (offshore wind) heeft men elkaar nodig. Samenwerking moet op een hoger level komen. Nationale havenraad is

hier een prima instituut voor maar die stopt binnenkort. Door samenwerking van de waddenzeehavens kan bij grote projecten een groot pallet aangeboden worden, juist als aanvulling op Rotterdam.

De deelnemers zien in het RCW project bestuurlijke focus als meerwaarde. Als de RCW deze richting steunt willen de aanwezigen daarna, met hulp van waddenfonds gelden de niches verder ontwikkelen. Het moet wel gaan om marktgedreven projecten. Zo is Harlingen is druk met LNG projecten. De opgedane kennis dient ook benut te kunnen worden in andere havens. De HSBA en ook de andere bedrijven verenigingen onderstrepen dat de haven ook een regiofunctie vervult, wat een belangrijke activiteit moet blijven.

Het gaat erom dat je bepaalde activiteiten wilt versterken, en dicht op de markt zitten. Primair beeld en focus bepalen.

De deelnemers onderschrijven de conclusie van de voorzitter dat beschrijving van de nichemarktontwikkeling per haven goed is aangegeven, en dat alleen de karakterisering per haven ontbreekt. De voorzitters van de bedrijvenverenigingen leveren een tekst per haven aan. Ze spreken af de samenwerking onderling verstevigen en de focus in gezamenlijkheid naar beleidsbepalers te brengen.

4 Voorstel van een aanpak.

Syntens licht het voorstel toe: inventariseren welke projecten er al zijn, een groslijst aanmaken en hoe te

komen tot een shortlist. Niet allemaal nieuwe dingen verzinnen, maar vooral wat haalbaar en kansrijk is, en wat het waddenfonds als drijver nodig heeft om het mogelijk te maken. De deelnemers onderstrepen dat je nu de kans hebt duurzame ontwikkelingen onder te brengen in waddenfonds, vooral ook om voorkomen dat zinloze projecten komen bovendrijven. De vraag is hoe we ervoor zorgen dat deze vergadering in de lead is. Is er wel een officieel verzoek? De positie is dat de RCW advies uitbrengt aan de provincies. Project Waddenzeehavens wordt uitgevoerd in opdracht van RCW. We spreken af, informatie vanuit deze groep terugleveren aan RCW en de bereidheid uit te spreken de RCW te ondersteunen bij het aanleveren van voorstellen voor een programma Waddenzeehavens. We wachten nog even hoe de RCW reageert, voordat we concrete voorstellen doen. Arjen Bosch zorgt voor afstemming met de ambtenaren die belast zijn met de ontwikkeling van het Waddenfonds. Het advies moet landen bij de ambtenaren, ze moeten weten waar wij het precies over hebben.

De voorzitter concludeert dat dit advies niet vrijblijvend is, dat de deelnemers bereid zijn om de uitgangspunten te blijven ontwikkelen, kennis concentreren en samen te werken. Tenslotte gaat het nu om focus aan te brengen richting RCW, en indicaties voor een beperkt aantal projecten aan te dragen. De voorzitters van de bedrijvenverenigingen spreken af een lijstje per haven naar Arjen Bosch te sturen. Iedereen stemt in met het voorstel, dat Syntens de coördinerende rol voor de projecten op zich neemt.

5 Vervolg traject na de RCW behandeling

De deelnemers nemen het voorstel van de voorzitter over, om na de vergadering van de RCW te gaan werken aan concrete projecten, als we de gelegenheid krijgen om voorstellen te doen voor het programma en deze geaccepteerd te krijgen tot medio 2012. Iedereen is bereid om de ideeën tijdens het “doorwerkingsdebat” toe te lichten. Iedereen zal ondertussen de tijd benutten om projecten in de geest van de besproken notitie verder in te vullen. De vergadering ziet het traject als een unieke kans om voor het Noorden gebruik van te maken en stelt voor dit gezelschap te benutten om focus te blijven houden en niet afgeleid te worden door allerlei initiatieven.

6 De voorzitter stelt dat de agendapunten 6 en 7 tijdens de eerdere bespreking voldoende zijn behandeld en sluit de vergadering.