

Brancherapport Special Watersport

Markt, trends, ontwikkelingen en risico's

delta lloyd



De watersportbranche

Feiten en Cijfers

- De watersportbranche bestaat uit circa 4.200 bedrijven, waarvan 2.200 hun hoofdactiviteit in de watersportbranche hebben.
- Van de bedrijven waar een opsplitsing naar werknemersklasse bekend is, zijn circa 1.070 bedrijven zogenaamde zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers).
- Van dezelfde bedrijfsgroepen vormen de bedrijven met 1 tot 10 werknemers met circa 750 bedrijven een grote groep.
- Circa 130 van de bovengenoemde bedrijven in de watersportbranche hebben 10 of meer werknemers in dienst. Deze grotere bedrijven leveren de grootste bijdrage aan werkgelegenheid in de branche.
- De meeste bedrijven in de branche houden zich bezig met nieuwbouw en reparatie van sport- en recreatievaartuigen.
- In 2008 telde de branche bijna 140 starters.
- De gerealiseerde omzet in 2008 bedroeg circa € 2,55 miljard, waarvan € 1,4 miljard de export betreft.
- Daarnaast heeft de watersportbranche uitstralingseffecten naar andere sectoren van de economie; deze indirecte omzetwaarde wordt geschat op ruim € 1,5 miljard
- Bedrijven in de watersportbranche zijn zeer uiteenlopend en behoren tot alle sectoren van de Nederlandse economie: productie, groothandel, detailhandel, dienstverlening en horeca

Dit brancherapport geeft een beeld van de watersportbranche in Nederland. Daarbij wordt een ruime definitie gehanteerd. De bedrijven in deze markt worden in de meeste onderzoeken tot verschillende sectoren en branches gerekend. Zo maken jachtbouwers een onderdeel uit van de industrie, vormen distributeurs en winkels in watersportbenodigdheden respectievelijk een onderdeel van de groot- en de detailhandel en worden jachthavens gerekend tot de horeca. Toch worden ze in dit brancherapport beschouwd als onderdeel van één branche, die wordt aangeduid als de watersportbranche.

De HISWA, de Nederlandsche Vereeniging voor Handel en Industrie op het gebied van Scheepsbouw en Watersport, is een belangrijke belangenvereniging voor de watersportbranche. De belangrijkste activiteit betreft het periodiek houden van tentoonstellingen. Dit vindt plaats sinds 1933. De HISWA kent momenteel circa 1.200 aangesloten bedrijven in de Nederlandse watersportbranche: jachtbouw, toelevering, handel, import, reparatie en onderhoud, maar ook jachthavens, met verhuur en stalling, en makelaardij, ontwerp, advies etcetera.

De HISWA heeft aangedrongen op de oprichting van een Bedrijfschap voor de Watersportindustrie. Hoewel dit voorstel een positief advies heeft gekregen, is het in eerste instantie uitgesteld, in het licht van het moratorium op de instelling van nieuwe schappen. Later is afgezien van de oprichting, mede als gevolg van tegenstand vanuit andere schappen. Dientengevolge is er geen echt overkoepelende, belangenbehartigende instantie voor de watersportbranche als geheel en mede daardoor zijn statistische gegevens minder uitgebreid beschikbaar.

In de watersportbranche zijn vele typen bedrijven actief:

- Ontwerpers van pleziervaartuigen/jachten
- Bouwers van pleziervaartuigen
- Producenten van watersporttoebehoren
- Distributeurs van watersporttoebehoren (groot- en detailhandel)
- Verkopers en verhuurders van pleziervaartuigen en watersportmiddelen, scheepsmakelaars
- Jachthavens en resorts
- Zeil- en surfscholen
- (Organisatoren van) watersportevenementen

Naast het feit dat verschillende onderdelen van de branche toebehoren aan verschillende sectoren, moet onderscheid gemaakt worden tussen de business-to-business en business-to-consumer markt. Bedrijven in de eerste vier bovenstaande categorieën behoren tot de business-to-business markt (zakelijk) terwijl andere bedrijven vooral consumenten als klant hebben.

Figuur 1. Aantal watersportbedrijven verdeeld over subbranches en werknemersklassen

Subbranches	0 wns	1-5 wns	5-10 wns	10-20 wns	20-50 wns	50-100 wns	> 100 wns	Totaal
Bouw van sport- en pleziervaartuigen	590	295	100	50	35	0	5	1.075
Groothandel en watersportartikelen	185	110	20	5	5	0	0	325
Winkels in watersportartikelen	119	41	19	12	7	2	0	153
Verhuur van sport- en pleziervaartuigen	119	41	19	12	7	2	0	153
Jachthavens								800
Watersportclubs								1.000
(Organisatoren van) watersportevenementen								onbekend
Totaal	1.069	591	164	72	52	2	5	4.200

Bronnen: CBS, april 2009, HISWA

In dit brancherapport wordt allereerst een algemeen beeld van de watersportbranche geschetst. Het tweede hoofdstuk betreft pleziervaartuigen in Nederland. In de daaropvolgende hoofdstukken komen meer details aan bod over:

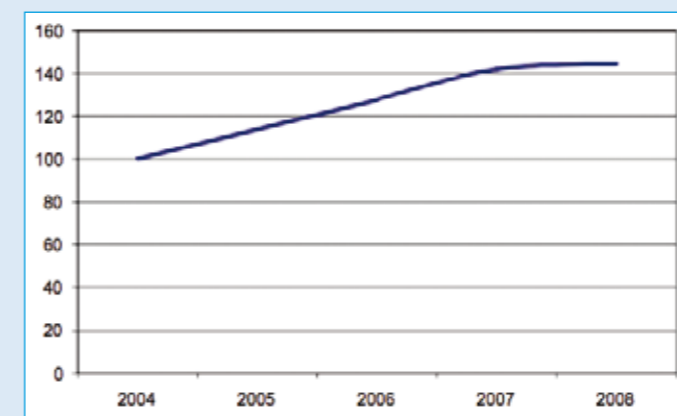
- Jachthavens voor pleziervaartuigen
- Bouw en reparatie van pleziervaartuigen
- Verhuur van pleziervaartuigen
- Groothandel en detailhandel in watersporttoebehoren
- Makelaardij en handel in pleziervaartuigen

De laatste twee hoofdstukken betreffen een opsomming van belangrijke watersportorganisaties en evenementen, en geven een beeld van de betrokkenheid van Delta Lloyd in de watersportbranche.

Figuur 1 laat de verdeling van een aantal soorten organisaties in de watersportbranche zien naar type activiteiten en naar aantal werknemers.

- Nederland is traditioneel een sterk watersportland met veel activiteiten in de kustprovincies, met name Friesland, Noord-Holland, Zuid-Holland en Zeeland maar ook op de rivieren en binnenmeren in het binnenland.
- Op dit moment doet zo'n 42% van de Nederlanders één of meer keer per jaar aan waterrecreatie.
- Er zijn op dit moment circa 1.5 miljoen actieve watersporters in Nederland, mensen die regelmatig actief zijn op het water.
- De branche is afhankelijk van de mate waarin consumenten recreëren, en daarbij geld uitgeven, en dat is op haar beurt weer afhankelijk van de economie.
- Er is tot enkele jaren geleden een sterke groei geweest van de watersportactiviteiten in Nederland maar de laatste jaren is die groei afgenomen.
- Enerzijds lijkt dit onderdeel van de algemene trend dat Nederlanders vaker in het buitenland hun vakanties doorbrengen en daar hun watersportactiviteiten ontplooiën.
- Anderzijds zijn watersportactiviteiten, en daarmee ook de verkopen van nieuwe pleziervaartuigen en nieuwe watersporttoebehoren, ook afhankelijk van de conjunctuur en seizoensinvloeden.
- De verwachting is dan ook dat de huidige economische crisis leidt tot lagere omzetten in 2009.
- Op dit moment is reeds een terugval in de nieuwverkopen van pleziervaartuigen en bijbehorende watersporttoebehoren merkbaar: volgens sommige ondernemers was 2008 reeds een veel minder jaar met omzetsdalingen tot 25%.
- Deze terugloop is voor een deel toe te rekenen aan het beleid van banken om pleziervaartuigen niet langer geheel of in mindere mate te financieren.

Figuur 2. Index omzetontwikkeling bij watersportbedrijven (2004-2008)

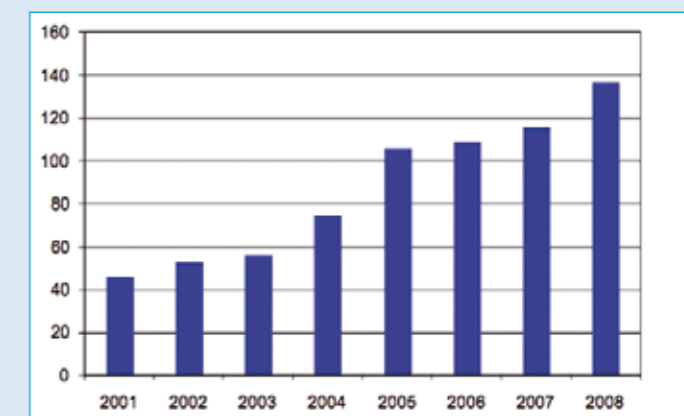


Bron: HISWA (trendlijn gebaseerd op jaarcijfers, 2005 en 2006 onbekend)

- Een recessie betekent voor sterke bedrijven in de branche dat zich nieuwe kansen voordoen. Concurrenten vallen om, nieuwe klanten komen beschikbaar, inkooprijzen dalen enzovoorts.
- Op het water zelf is de drukte echter nog steeds groot; wellicht doordat sommige watersporters meer vrije tijd hebben gekregen als gevolg van de economische crisis, maar waarschijnlijker is dat als gevolg hiervan vaker in eigen land op vakantie gaan.
- De branche staat redelijk in de belangstelling van wet- en regelgevende instanties en er worden ondermeer nieuwe regels opgelegd aan eigenaren en bestuurders van pleziervaartuigen.
- De watersportbranche kent veel kleinschalige bedrijven: op jachtwerven waar schepen gebouwd worden met een lengte van minder dan 24 meter, zijn gemiddeld 8 personen werkzaam. En bij jachthavens zijn gemiddeld slechts 3 werkzame personen in dienst.
- Deze kleinschaligheid speelt de jachtwerven parten aanzien deze bedrijven actief zijn in een internationale en competitieve markt en ze in het algemeen veel buitenlandse klanten hebben.
- Er zijn weinig kwalitatief hoogwaardige opleidingen voor de watersportbranche.

Figuur 2 laat de omzetontwikkeling zien in de watersportbranche in de periode 2004-2008.

Figuur 2. Index omzetontwikkeling bij watersportbedrijven (2004-2008)



Bron: HISWA (trendlijn gebaseerd op jaarcijfers, 2005 en 2006 onbekend)

De branche is conjunctuurgevoelig. De afgelopen jaren is de omzet aanzienlijk gestegen, maar de groei kwam in 2008 tot stilstand. De verwachtingen voor 2009 houden rekening met krimp van de omzetten. In totaal werd in 2008 circa € 2,55 miljard omzet gerealiseerd in de branche. De laatste jaren is er sprake van consolidatie van de branche, met schaalvergroting en verdere optimalisering van de bedrijfsvoering als gevolg. Tussen 2000 en 2006 is het aantal grote jachthavens bijvoorbeeld gegroeid, terwijl het aantal ligplaatsen nagenoeg constant is gebleven. Vergeleken met de meeste andere branches is de watersportbranche nog erg versnipperd.

Figuur 3 betreft het aantal starters in de watersportsector, voor watersportbedrijven die onderdeel zijn van de industrie, groot- en detailhandel. Informatie over overige subbranches is niet beschikbaar.

De watersportbranche is een branche met een redelijke bedrijfsdynamiek. In 2008 waren er in de industrie, groothandel en detailhandel bijna 140 starters, ruim meer dan in 2007.

Pleziervaartuigen in Nederland

Figuur 4. Aantal recreatievaartuigen in Nederland

In het water: in (jacht-) havens en bij watersportbedrijven	162.000
In het water: in sloten, kanalen en bij (vakantie-) woningen	circa 36.000
Op de wal: die nog met enige regelmaat worden gebruikt	circa 210.000
Op de wal: m.n. surfplanken en kano's die niet meer worden gebruikt	circa 100.000
Totaal	500.000

Bron: Inventarisatie door Waterrecreatie Advies in opdracht van Ministerie V&W

Volgens een inventarisatie in opdracht van het ministerie van Verkeer & Waterstaat, zijn er in Nederland circa 500.000 recreatievaartuigen. Niet alle vaartuigen zijn te vinden in jachthavens; sommige op de wal of bijvoorbeeld bij vakantiewoningen. Figuur 4 bevat enkele details.

De pleziervaartuigen bij jachthavens en watersportbedrijven vormen de best bekende categorie. Binnen deze categorie betreft ongeveer de helft (47%) kajuitzeiljachten, circa een derde (33%) kajuitmotorboten en de rest open boten en platbodems. Circa tweederde van alle boten is gemaakt van polyester en circa één derde van staal. Ongeveer 3 van de 4 boten heeft een binnenboortmotor, de overige boten hebben meestal een buitenboortmotor.

De ruim 160.000 recreatievaartuigen met een ligplaats bij jachthavens, jachtwerven, jachtmakelaars, winterstallingbedrijven, verhuurbedrijven en zeilscholen zijn vooral te vinden in de provincies:

- Noord-Holland (circa 20%)
- Zuid-Holland (circa 20%)
- Friesland (circa 15%)
- Gelderland (circa 8%)
- Noord-Brabant (circa 7%)
- Zeeland (circa 7%)
- Limburg (circa 7%)

Met name kleinere boten zijn veelal te vinden op de wal; volgens schattingen zijn er ongeveer 45.000 (open) zeilboten op de wal, zo'n 6.500 roeiboten waarvan circa 5.000 bij de

Vaarverkeersveiligheid

Tijdens de HISWA 2007 is het Convenant 'Varen doe je samen!' getekend. Het convenant loopt van 2008 tot 2014 en is gericht op samen werken aan een veilige toekomst op het water. Deelnemende partijen zijn Rijkswaterstaat, provincies, Haven Amsterdam, Havenbedrijf Rotterdam en Groningen Seaports, HISWA Vereniging, Watersportverbond, Koninklijke Schuttevaer, ANWB en de Stichting Recreatietoervaart Nederland (SRN). De komende jaren wordt het aantal beschreven knooppunten uitgebreid en de gepubliceerde informatie jaarlijks geactualiseerd. Ook wordt aansluiting gezocht bij soortgelijke projecten die een bijdrage kunnen leveren aan de vermindering van het aantal (bijna-) ongevallen op de vaarweg tussen beroeps- en recreatievaart, en aan de vermindering van het gevoel van onveiligheid.

118 ledenverenigingen van de Koninklijke Nederlandse Roeibond, ongeveer 30.000 kano's die met enige regelmaat gebruikt worden (waarvan 20.000 bij de twee grote kano-verenigingen NKB en TKBN), 100.000 motorboten, jetski's, waterscooters en rubberboten met een buitenboordmotor en nog eens 30.000 surfplanken.

Tenslotte wordt geschat dat nog eens 100.000 pleziervaartuigen niet of nauwelijks worden gebruikt.

Trends & ontwikkelingen

- Veiligheid wordt een steeds belangrijker thema in de branche. Met name de toenemende drukte op de vaarwegen waar beroepsvaart steeds vaker samengaat met recreatievaart is een belangrijk aandachtspunt van de overheid.
- Afhankelijk van de aanwezige apparatuur aan boord, is brandbeveiliging verplicht. Dat kan een vast blussysteem zijn in het motorcompartiment, en een brandblusser bij gebruik van open vuur, bijvoorbeeld om te koken aan boord.
- De watersportbranche heeft regelmatig te maken met criminaliteit zoals diefstal. Deze wordt de laatste jaren met name aangepakt door middel van moderne technologie zoals GPS.
- De kosten van brandstofprijzen zijn in de afgelopen periode erg hoog geweest. Recentelijk zijn de brandstofprijzen, ook voor pleziervaartuigen weer gedaald naar min of meer normale niveau's.
- Door de huidige economische crisis is de waarde van pleziervaartuigen flink afgenomen.

Diefstal van pleziervaartuigen

In 2007 is het aantal vaartuigdiefstallen ten opzichte van 2006 gestegen met 32%. In totaal zijn er 862 vaartuigen gestolen. In 2008 gaat het om 870 boten en 1.331 buitenboordmotoren. Het ging hier met name om roeiboten en roei/vis/bijboten (28%), kano's (22%) en snelle boten (5,1%). In 2007 werd slechts 6% van het aantal gestolen pleziervaartuigen teruggevonden, in 2006 was dit nog 8% maar in 2008 ongeveer 10%. Het gemiddelde schadebedrag per gestolen pleziervaartuig ligt op circa € 15.000. Het totale schadebedrag in 2007 voor gestolen pleziervaartuigen is bijna € 16 mln. De meeste vaartuigen worden gestolen in de regio Friesland (135), gevolgd door Amsterdam Amstelland (104) en Hollands Midden (90).

Risico's

- Nieuwe wet- en regelgeving, bijvoorbeeld omtrent varen onder invloed, heeft een verzwarende invloed op de voorwaarden van de aansprakelijkheid verzekering. Ook kunnen aan verzekeringen zoals milieuaansprakelijkheid zwaardere eisen worden gesteld.
- Diefstal is een reëel risico (de kans dat een pleziervaartuig gestolen wordt is vele malen groter dan de kans dat een auto wordt ontvreemd) waartegen het nodige ondernomen kan worden, ondermeer met GPS.
- Preventiemaatregelen zoals bijvoorbeeld track and trace systemen en vaartuigregistratie kunnen het risico op diefstal verlagen.

De meeste watersporters zijn te vinden onder het vergrijzende deel van de bevolking. Deze mensen hebben veel vrijetijd en een relatief hoog besteedbaar inkomen. Daardoor zijn ze ook eerder genegen om allerlei reparatie- en onderhoudsactiviteiten uit te besteden en nieuwe watersporttoebehoren aan te schaffen. Een goede aansluiting van activiteiten voor ouderen in de regio van jachthavens kan de aantrekkelijkheid van een haven voor deze doelgroep aanzienlijk vergroten.

Uit een recent onderzoek (bron: Europeesche verzekeringen, april 2009) is gebleken dat circa één derde van de motorbootbezitters niet verzekerd is. Ruim de helft van de ondervraagden gaf aan een WA-verzekering te hebben en ongeveer 15% moest het antwoord schuldig blijven op de vraag of hun boot verzekerd is. Circa 37% van de ondervraagden is niet verzekerd voor aansprakelijkheid. Ook zijn veel booteigenaren er niet

Koninklijke Nederlandse Reddingmaatschappij

De stichting KNRM (opgericht in 1824) heeft ten doel het kosteloos verlenen van hulp en bijstand aan hen die voor de Nederlandse kust – daaronder mede begrepen het IJsselmeer, de Waddenzee en al zulke overige gebieden in gevaar verkeren of in gevaar dreigen te geraken. In 2008 zijn medewerkers van de KNRM 1922 keer uitgevaren en hebben zij 3259 mensen geholpen, een aanzienlijke stijging ten opzichte van eerdere jaren. De KNRM heeft 40 reddingstations. Deze staan langs de Noordzeekust en Nederlandse binnenwateren als de Waddenzee, IJsselmeer, Zeeuwse- en Zuid Hollandse stromen. Het reddingwerk wordt uitgevoerd en ondersteund door 1.000 vrijwilligers.

van op de hoogte dat een normale aansprakelijkheidsverzekering in veel gevallen niet afdoende is voor een boot met een motor zwaarder dan 4 pk.

WA-verzekeringen voor pleziervaartuigen zijn verplicht bij zeilwedstrijden maar nog niet bij gewone watersporters. Meer en meer jachthavens hanteren inmiddels wel een verplichting voor hun vaste ligplaatshouders. Dit zal landelijk nog geen navolging vinden. Wel wordt er bijvoorbeeld gedacht aan mogelijke kentekening, maar ook hierbij zijn praktische moeilijkheden.

Jachthavens voor pleziervaartuigen

Certificaat veilig hijsen en veilige winterstalling

Jachthavens die in het bezit zijn van keurmerken of certificaten met betrekking tot veilig hijsen en veilige winterstalling, voldoen aan een aantal eisen die de kans op flinke complicaties, schades of ongelukken verminderen. Sommige jachthavens maken duidelijk kenbaar dat men over dergelijke certificaten of keurmerken beschikt.

Grote Nederlandse jachthavenexploitant

Biesbosch Marina Drimmelen is één van de grootste jachthavens in West-Europa. De jachthaven bevindt zich aan de linkeroever van de rivier de Amer, ten zuiden van het Nationaal Park De Biesbosch. Sinds de uitbreiding in 2005 zijn er nieuwe luxueuze voorzieningen beschikbaar en biedt de haven plaats aan ongeveer 1.400 boten.

Schone Nederlandse jachthavens in 2009

De Internationale Jury voor de Blauwe Vlag heeft in 2009 in Nederland maar liefst 110 nieuwe Blauwe Vlaggen toegekend. Dit is een stijging van 30% ten opzichte van 2008. Met dit hoge aantal behoort Nederland tot de Europese koplopers van de Blauwe Vlag-campagne. De Blauwe Vlaggen worden uitgereikt aan 41 Nederlandse stranden en 69 jachthavens (van de circa 800 in totaal).

De Blauwe Vlag is een internationale onderscheiding die jaarlijks wordt toegekend aan stranden en jachthavens die veilig en schoon zijn. In de praktijk betekent dit dat genomineerden moeten voldoen aan een aantal belangrijke criteria zoals schoon (zwem)water, goede sanitaire voorzieningen en een hoge mate van veiligheid. De Blauwe Vlag is één jaar geldig: jaarlijks wordt opnieuw gecontroleerd.

Verdiepingscijfers over de markt

Nederland telt ongeveer 800 jachthavens, grote en kleine, met in totaal zo'n 140.000 ligplaatsen. Dit aantal was in het jaar 2000 ongeveer even groot. Echter, er is wel een verandering gaande, met een toename van het aantal grote jachthavens (meer dan 350 ligplaatsen). Sinds 2000 is het aantal grote jachthavens met circa 20% toegenomen.

Er zijn verschillende soorten jachthavens: commerciële havens, gemeentelijke havens en havens van verenigingen. Vaak worden in havens ook veel aanverwante diensten verricht (naar schatting in ruim 75% van alle havens). Voorbeelden daarvan zijn reparatie en onderhoud, verhuur van jachten, huur van al dan niet overdekte winterstalling en horecadiensten.

Hoewel het aantal ligplaatsen vrijwel onveranderd is gebleven tussen 2000 en nu, is de vloot van pleziervaartuigen wel sterk veranderd. Het aantal zeilboten met een vaste ligplek daalde in deze periode met 9% terwijl het aantal motorboten juist steeg met circa 11%. Het grootste deel van de boten in deze jachthavens heeft een lengte tussen 6 en 10 meter (65%), 20% heeft een lengte tussen 10 en 15 meter, circa 12% is kleiner dan 6 meter en ongeveer 1% is langer dan 15 meter.

Het aantal ligplaatsen voor pleziervaartuigen in populaire watersportgebieden zoals het IJsselmeer is de afgelopen decennia sterk gestegen; in het geval van het IJsselmeergebied is er zelfs sprake van een meer dan verviervoudiging tussen 1970 en 2000. Ook voor de komende periode wordt verdere groei verwacht alhoewel de capaciteitsuitbreiding die is

voorzien in uitbreidingsplannen, de verwachte vraag naar nieuwe ligplaatsen ruim overstijgt.

Onder jachthavens bestaat een grote diversiteit: met name de omvang en locatie in een bepaald type watersportgebied zijn bepalend voor de populariteit van de jachthaven en de bezettingsgraad. Veel van de relatief gunstig gelegen jachthavens kennen een redelijke doorstroming: booteigenaren die na een tijd besluiten om hun vaartuig elders neer te leggen, een grotere of kleinere boot te kopen of besluiten om geheel te stoppen of juist beginnen met watersportactiviteiten.

Jachthavens aan grotere waterwegen zijn over het algemeen populairder dan havens bij kleinere (binnen-) meren. De havens in het Waddengebied zijn erg populair in het hoogseizoen. Het al dan niet aanwezig zijn van een actieve watersportclub met een groot aantal evenementen is ook van grote invloed op de populariteit van jachthavens als ligplaats. Actieve exploitatie met betrokkenheid van de buurt kan de aantrekkelijkheid van een jachthaven aanzienlijk positief beïnvloeden. Er bestaan echter grote verschillen tussen havens in verschillende gebieden. Ook in tariefstelling verschillen jachthavens onderling in behoorlijke mate. Daarbij lijkt met name de concurrentie van andere havens in de nabije omgeving een sterke invloed te hebben op de tariefstelling. Tenslotte kennen jachthavens ook een grote diversiteit in aanwezige faciliteiten zoals kranen en mogelijkheden voor stalling, onderhoud en reparatie.

Succesvol watersportconcept 'Port Zélande'

Bungalowpark Port Zélande is een groot recreatiecentrum aan de Grevelingendam in Zuid-Holland. Het park heeft uitgebreide faciliteiten zoals een subtropische zwembad, een sportarena en het nabije Noordzeestrand dat geschikt is voor (strand)zeilen, duiken en kitesurfen. Eén van Nederlands mooiste en modernste jachthavens is marina Port Zélande, een haven die bekend is bij watersportliefhebbers, en reeds voor het 16e achtereenvolgende jaar bekroond is met de blauwe vlag. De aangelegde haven kent een diepgang van vijf meter en telt op dit moment 800 boxen met vingerpier(en), elektra en Tv-aansluiting. Op het haventerrein zelf zijn vele voorzieningen aanwezig die van een luxe jachthaven verwacht mogen worden. Er is ook een goed geoutilleerd Service Center, waar vele werkzaamheden aan jachten uitgevoerd kunnen worden.

Exploitanten van jachthavens hebben met een aantal trends en ontwikkelingen te maken die invloed hebben op de eigen bedrijfsvoering en de risico's daarbinnen.

Trends & ontwikkelingen

- Er vindt een verschuiving plaats binnen de watersport naar het segment van grotere en duurdere pleziervaartuigen.
- Groei van de groep grotere pleziervaartuigen brengt een behoefte met zich mee aan deels grotere en deels aanvullende faciliteiten in jachthavens. Dit vraagt om aanpassingen en investeringen.
- Het kiezen van een ligplaats in het buitenland komt meer en meer voor en dit blijft zeker niet beperkt tot Europa. Verschuivingen naar Azië (Thailand), het Midden Oosten (Dubai) zijn er al en nemen naar verwachting toe.
- De watersport is een vergrijzende sport: organisaties als HISWA en het Watersportverbond onderkennen de risico's daarvan en zetten in op het bevorderen van de beoefening van de watersport door jeugdigen, terwijl fabrikanten van pleziervaartuigen nieuwe jeugdvaartuigen ontwikkelen met specifieke eigenschappen die de jeugd aanspreken.
- Het aantal surfplanken in Nederland is groot en vele malen groter dan het aantal actieve surfers. Naar verwachting zet de daling van beoefenaars van het watersurfen zich voort en wordt hun aanwezigheid in havens en recreatiegebieden minder en minder.
- Er is in de laatste jaren sprake van een lichte toename van het aantal zeillessen in Nederland
- Het aantal eendagstochten met jachten neemt toe en de gemiddelde lengte van bootvakanties neemt juist af, met

als gevolg dat overnachtingsfaciliteiten op schepen minder relevant worden.

- Wel worden er meer luxe faciliteiten aan boord aangebracht.
- Toename van wet- en regelgeving heeft ook de jachthavens bereikt: vanaf 2009 is er een verbod op lozing van toiletwater in havens.

Risico's

- De trend naar groter en duurder brengt met zich mee dat potentiële risico's ook groter worden en dat het risicoprofiel van (de klanten van) jachthavens veranderd.
- Bij Luxe Yacht segment zie je meer crew aan boord, betekent bij een andere aansprakelijkheid.
- Vooral bij jachthavens waar de vraag terugloopt wordt het belangrijker om in te spelen op veranderende behoeften van de consument (luxe en gemak) en om de daarmee samenhangende extra risico's van ondermeer diefstal en aansprakelijkheid goed te onderkennen.
- Meer luxe aan boord vergroot ook de risico's op criminaliteit hetgeen om betere preventie vraagt.
- Jachthavenexploitanten lopen ook meer risico's in relatie tot het gedrag van klanten in hun havens.

Bouw en reparatie van pleziervaartuigen

Succesvolle Nederlandse jachtenbouwer Royal Huisman

Royal Huisman is een jachtwerf voor 'custom built' zeil- en motorjachten, die in 1884 is opgericht en in 1984 het predicaat "Koninklijk" heeft verworven. Een familiebedrijf met een bijzonder aandeel in het Nederlandse maritieme erfgoed. Royal Huisman bouwt unieke 'custom' jachten (30 - 90m). De jachten worden gebouwd op een goed geoutilleerde werf van 30.000 m², waar geavanceerde technologieën een perfecte combinatie vormen met de hoogste kwaliteit in traditioneel vakmanschap. De kenmerkende "Intelligente Engineering™"-benadering die de werf hanteert is gebaseerd op een flexibele infrastructuur, specialismen en technologieën. Huisman werkt samen met specialistische bedrijven waardoor de werf de voordelen van de eigen werkwijze en vakkundigheid kan combineren met de nieuwste ontwikkelingen en expertise van gespecialiseerde toeleveranciers.

Verdiepingscijfers over de markt

In 2007 is er voor ruim € 0,8 mld omgezet door de plezier- en sportvaartuigenindustrie. Bijna 90% hiervan betreft de bouw van nieuwe vaartuigen, terwijl de overige circa 10% reparatie en onderhoud betreft. In de periode 1997-2007 is deze omzet bijna verviervoudigd, wat neerkomt op een jaarlijkse markt-groei van bijna 17%. De branche bouw van sport- en pleziervaartuigen bestaan uit ruim 1.000 bedrijven. De jachtbouw omzet is goed voor ongeveer 75% daarvan, met ongeveer 6.500 werkzame peronen. Ook in het eerste deel van 2008 zaten de verkopen van pleziervaartuigen in de lift, maar het najaar en de winter van 2008 waren slechte perioden. Vanaf april 2009 laten de verkopen weer een stijgende lijn zien en de resultaten van de HISWA RAI 2009 (weliswaar 15% minder bezoekers maar ook goede verkopen) geven een positief signaal voor de toekomst.

De meeste van deze nieuwe boten van Nederlandse makelij zijn geschikt voor de zeevaart. In 2007 betreft dat 90% van de nieuwbouwmarkt, dus ongeveer € 0,7 mld. (circa 82% van de totale markt). Daarvan betreft het grootste deel motorjachten (€ 0,5 mld.) en een kleiner, maar sterker groeiend deel zeiljachten (€ 0,2 mld., bijna 8 keer zoveel als tien jaar geleden). De omzetgroei tussen 1997 en 2007 is bij zeiljachten vooral toe te schrijven aan een stijging van het aantal zeiljachten, terwijl de omzetgroei bij motorjachten vooral is toe te schrijven aan een sterke stijging van de luxe aan boord van deze motorjachten.

Groei is vooral te danken aan de gestegen verkopen van pleziervaartuigen voor het binnenwater. De verkoop van

Aandacht voor ecologische ontwikkelingen in de Nederlandse jachtenbouwbranche

Holland Jachtbouw bouwt en verbouwt sinds 1990 moderne, luze zeil- en motorjachten. Het bedrijf speelt ook een rol in de ontwikkeling van eco-efficiënte jachten. Naast slimmer ontwerp, is één van de oplossingen die naar voren is gekomen, een hybride aandrijving. Met electromotoren en accu's naast de traditionele dieselmotoren kan een jacht bijvoorbeeld geruisloos een haven invaren.

Andere ontwerpers en jachtwerfen werken ondermeer aan lichte jachten op basis van aluminium en aan boten die door zonne-energie worden voortgedreven. Naar verwachting zal zich in de komende jaren een ecologische revolutie voltrekken binnen de jachtbouw.

zeegaande zeil- en motorjachten groeide veel minder snel, van 279 tot 286 miljoen euro. Nederlandse jachtwerfen zijn volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek goed voor circa dertig procent van die omzet. De rest komt van bedrijven die in het buitenland gebouwde boten verkopen. Ongeveer 25% van de omzet wordt gehaald uit zeilschepen, de rest betreft motorvaartuigen - van speedboten to megajachten. Deze omzetcijfers worden sterk beïnvloed door de bouw van grote luxejachten. Nederland is, met werven als De Vries in Aalsmeer, Van Lent aan de Kagerplassen en Huisman in Vollenhove, een belangrijke speler in de markt voor superjachten. Een jacht van tachtig meter lang, waarvan deze werven er jaarlijks twee kunnen bouwen, kost circa 70 miljoen euro.

Nederland is een belangrijk exportland van plezier- en sportvaartuigen. Binnen de Europese Unie was de omzet van zeegaande jachten in 2007 ongeveer € 5,3 mld. waarvan € 0,7 mld. ofwel zo'n 13% in Nederland. Daarmee is Nederland een relatief sterk land in de Europese botenbouwersmarkt. Op de eerste plaats staat Italië dat circa 38% van de Europese markt voor zijn rekening neemt.

Trends & ontwikkelingen

- Bij pleziervaartuigen worden eisen gesteld aan romp, machinekamer, manoeuvreereigenschappen, stuurinrichting, stuurhuis, motoren, ketels, uitlaatgassenleidingen, brandstof- en smeerolie-systeem, lensinrichting, geluid, elektrische installatie, uitrusting, blusmiddelen, reddingsmiddelen, verwarming-, kook- en koelinstallaties en de gasinstallatie.
- In 2005 is een convenant 'inbouw van opvangvoorzieningen

Vereniging van Nederlandse jachtenbouwers

De Nederlandse Jachtbouw Industrie (NJI) behartigt de belangen van de Nederlandse jachtbouw in het algemeen en die van haar leden in het bijzonder. Leden zijn actief in de bouw van metalen casco's en de afbouw en reparatie van complete jachten. De NJI telt ruim 130 leden en is onderdeel van de Metaalunie. De NJI is in het begin van de negen-tiger jaren opgericht om de specifieke belangen van ondernemers in de jachtbouw optimaal te kunnen behartigen en de concurrentiekracht van de aangesloten bedrijven te bevorderen. De branchegroep kent gewone en buitengewone leden. Gewone leden houden zich uitsluitend of in belangrijke mate bezighouden met het (af)bouwen van casco's, het bouwen van complete jachten en/of het verrichten van reparatiewerkzaamheden. Het lidmaatschap staat tevens open voor bouwers van polyester of houten jachten. Buitengewone leden zijn bedrijven die (ontwerp)werkzaamheden verrichten voor- of toeleveren aan de jachtbouw.

- voor vuilwater aan boord van nieuwe pleziervaartuigen' overeengekomen tussen het Rijk aan de ene kant en het Watersportverbond en HISWA aan de andere kant, met als doel het lozen van vuilwater tegen te gaan.
- Ook ten aanzien van uitlaat- en geluidsemisies worden er strengere eisen gesteld.
- Innovatie in de watersportbranche is geen gemakkelijke opgave, maar wel een thema dat juist in economisch moeilijke tijden helpt om onderscheidend te zijn van concurrenten.
- Zaken die zich lenen voor innovatie zijn ondermeer: gebruik van nieuwe (duurzame) materialen, diefstalpreventiesystemen, veiligheidssystemen.
- De trend naar meer luxe aan boord brengt ook met zich mee dat er meer systemen aan boord zijn en daarmee meer afhankelijkheid ontstaat van die systemen.
- Het toepassen van duurzame technologieën in de watersportbranche is een belangrijk thema en kan voordelen opleveren ondermeer in kosten, imago en compliance met wet- en regelgeving.
- Nieuwe regelgeving, bijvoorbeeld op het gebied van elektriciteitsverbruik aan boord, CO₂-uitstoot en andere milieueffecten vereisen hoge investeringen en aanpassingen.
- Hybride varen op rode diesel is voortaan toegestaan.

Risico's

- Toenemende luxe aan boord en inbouw van nieuwe technologieën vraagt om een uitgebreide aanbouwverzekering, af te sluiten door jachtbouwers en/of hun opdrachtgevers.
- Aanbouwverzekeringen dekken schade aan het (af) te bouwen schip, zoals brand, storm, waterschade en diefstal

van onderdelen, schade tijdens slepen, dokken, takelen of hijsen van schepen en aansprakelijkheid bij proefvaren met nieuwe jachten.

- Bedrijven in de jachtbouw hebben te maken met bedrijfsrisico's die typisch in de metaalbouw voorkomen, omtrent zware lichamelijke belasting, lawaai, trillingen, gevaarlijke stoffen, UV-straling, slecht binnenklimaat, veiligheid en welzijn.
- De ontwikkelingen in de jachtbouw volgen, zij met enige vertraging, de ontwikkelingen in de metaalbranche en bedrijven krijgen te maken met een teruglopende orderportefeuille, een tekort aan vakmensen, toenemende prijsdruk en concurrentie uit lage lonen landen. Daartegenover staan de toenemende eisen van klanten omtrent levertijden, kwaliteit en prijs. Bedrijfsrisico's worden hierdoor groter en moeilijker te beheersen.

Een belangrijk evenement op watersportgebied is de HISWA, georganiseerd door de gelijknamige brancheorganisatie voor ondernemingen in de waterportindustrie. Daarnaast zijn er vele grootschalige en kleinschalige watersportevenementen in Nederland. In internationale evenementen speelt Nederland vaak ook een rol en wordt de haven van Rotterdam en/of Amsterdam geregeld aangedaan.

Verhuur van pleziervaartuigen

Certificaat veilig huren

Sinds 1999 bestaat er een speciaal keuringssysteem voor de verhuur van pleziervaartjachten. Het Certificaat Veilig Huren (CVH) biedt garanties over het veiligheidsniveau van verhuurjachten. Het systeem werd door European Certification Bureau Nederland BV (ECB) ontwikkeld.

Het verhuurbedrijf inspecteert jaarlijks de vaartuigen aan de hand van controlelijsten. Het rapport hiervan wordt opgestuurd naar ECB Nederland. De verantwoordelijke surveyor houdt toezicht op het correct uitvoeren van de interne keuringen en verwerkt de controlelijsten in het digitale archief. Naar aanleiding hiervan wordt een ECB rapport opgemaakt en volgt een steekproefkeuring. Tijdens het bezoek door de ECB-surveyor wordt het interne keuringssysteem beoordeeld.

Verdiepingscijfers over de markt

Jachtverhuurbedrijven zijn bedrijven die zich bezighouden met de verhuur van kajuitmotorboten, kajuitzeilboten, open zeilboten en platbodems. In sommige gevallen worden de verhuuractiviteiten gecombineerd met het exploiteren van een jachthaven. Uit een inventarisatie, dit is uitgevoerd in Noord-Nederland is gebleken dat Friesland het grootste aantal verhuurbedrijven kent.

Dit onderzoek laat zien dat de totale omvang van de verhuurvloot relatief constant is (circa 3.100 vaartuigen in Noord-Nederland, waarvan maar liefst 3.000 in Friesland). Ongeveer de helft daarvan betreft open zeilboten en circa een kwart betreft kajuitmotorboten. Bijna 15% van de vloot betreft kajuitzeilboten en ruim 5% zijn platbodems. Jachtverhuurbedrijven in Friesland zijn vooral gevestigd in het Friese merengebied (70% van de bedrijven) en langs de Friese IJsselmeerkust (circa 25%).

Het aantal verhuurbedrijven is de laatste jaren iets afgenomen hetgeen wijst op een schaalvergroting. Het aantal dagen dat boten verhuurd zijn, verschilt per boottype en per jaar. En het totaal aantal overnachtingen op verhuurboten fluctueert globaal tussen 450.000 en 500.000. Kajuitmotorboten worden over het algemeen het meest verhuurd en open zeilboten het minst.

De gevolgen van de recessie voor de recreatiebranche in eigen land zijn relatief beperkt. De branche wordt minder hard getroffen dan veel andere branches. De gevolgen voor de jachtverhuurbedrijven lijken zelfs positief: in Friesland zien som-

Grote Nederlandse jachtverhuurder

Hatenboer Yachting is het grootste jachtverhuurbedrijf van Nederland. Het bedrijf verhuurt jachten voor groepen van twee tot zestien personen. Alle schepen zijn voorzien van een basisuitrusting en eventueel extra's. De jachten zijn korter dan 15 meter en varen langzamer dan 20 km/uur zodat er geen vaarbewijs nodig is om te kunnen varen. In het 'all-in' pakket zit een full casco verzekering en de mogelijkheid bestaat om het eigen risico af te kopen. Ook een annuleringsverzekering is een optie.

mige jachtverhuurders juist een flinke stijging van het aantal boekingen.

De Friese toeristische sector spint garen bij de huidige economische crisis. Zo heeft Boekingsbureau Friesland Vakantie de afgelopen periode al 40 procent meer boekingen voor bungalows en campings binnengekregen dan in dezelfde periode vorig jaar. Volgens een woordvoerder kiezen veel mensen wegens de recessie voor een vakantie dichtbij huis in plaats van vliegvakanties naar verre oorden.

Ook de grootste jachtverhuurder van Friesland, Ottenhome in Heeg, ziet een flinke stijging van het aantal boekingen. Vooral naar campings aan het water, boten en vakantiehuysjes is een grote vraag, veel sneller en eerder dan andere jaren. De belangstelling voor Friesland als vakantiebestemming komt niet alleen van Nederlanders, ook Duitsers hebben de watersportprovincie weer ontdekt.

Trends en ontwikkelingen

- Tot de recente financiële crisis was de trend dat boten steeds groter en luxer werden met meer comfort aan boord, zodat mensen langer aan boord kunnen doorbrengen. De verwachting is dat die trend weer terugkeert zodra de economie zich herstelt.
- Sloepen zijn momenteel erg in trek onder consumenten, handig voor kleinere binnenwateren en kortere uitstapjes.

Groothandel en detailhandel in watersporttoebehoren

Keten van watersportbedrijven

Beschrijving voorbeeldorganisatie: Watersportkring

Watersportkring is een inkoopcombinatie van op dit moment vijftien watersportwinkels, die hun kracht vinden op technisch gebied. Dit zijn speciaalzaken waar deskundig advies over alle facetten van de watersport en het onderhoud van boten beschikbaar is. Ieder lid binnen de inkoopcombinatie behoudt zijn eigen zelfstandigheid en identiteit, maar heeft de steun en voordelen van een centrale inkoop en gezamenlijke promotieactiviteiten.

Gebrek aan goed personeel houdt aan

De arbeidsmarkt in de watersportindustrie blijft ondanks de recessie krap. Veel watersportbedrijven zitten te springen om goede professionals. Dit heeft vooral te maken met vergrijzing. Op dit moment is maar liefst 36% van de werknemers in de industrie ouder dan 45 jaar en gaat gemiddeld binnen nu en 15 jaar met pensioen. Nieuwe instroom is dus noodzakelijk en ondermeer HISWA werkt aan plannen om dat voor elkaar te krijgen.

Verdiepingscijfers over de markt

Het aantal watersportwinkels is tussen 1996 en 2006 met 70% gestegen. Deze winkels zijn vooral te vinden in de kustprovincies. Met name in 2004 en 2005 was de stijging groot met respectievelijk 14% en 8%. In de jaren daarna is er veel minder groei geweest. Veruit de meeste winkels zijn te vinden in Noord-Holland, gevolgd door Friesland en Zuid-Holland. De sector bestaat vooral uit kleine bedrijven; de helft van de winkels heeft slechts één werkzaam personeelslid en maar liefst 90% van de winkels heeft minder dan vijf personeelsleden.

Een belangrijk kenmerkend aspect is de sterke seizoensafhankelijkheid van deze subbranche. In de winter is er weinig watersportactiviteit maar in het voorjaar neemt de drukte in de watersportwinkels snel toe. Flexibele inzet van personeel is nodig om met deze enorme pieken om te kunnen gaan. Sommige winkels zijn ook bezig met het genereren van aanvullende omzetten in het laagseizoen door uitbreiding met nieuw of zelfs branchevreemd assortiment. Andere winkels proberen een deel van de omzet te verplaatsen naar het laagseizoen.

Ongeveer 350 bedrijven in Nederland hebben de verkoop van watersportartikelen als hoofdactiviteit. Daarnaast is er een groep bedrijven van ongeveer dezelfde omvang die dit als nevenactiviteit heeft. De bijbehorende werkgelegenheid bedraagt ongeveer 2.000. Circa één derde van hen is zelfstandig ondernemer; de overigen zijn in loondienst.

De gemiddelde jaaromzet van watersportwinkels is ruim een half miljoen euro. Deze omzet bestaat vooral uit accessoires (circa 25%), bijboten (bijna 20%), motoren (bijna 15%) en verf (circa 10%). Ongeveer de helft van de bedrijven ligt daadwerkelijk aan het water. Eén op de drie bedrijven is lid van een brancheorganisatie en bijna 20% maakt deel uit van een samenwerkingsverband. Bedrijven die gelegen zijn aan het water, zijn in het algemeen groter en hebben meer omzet. Ongeveer 80% van de producten wordt ingekocht bij groothandels. Het valt op dat samenwerkende winkels wat vaker in het buitenland inkopen. Deze groep bedrijven realiseert ook een betere brutomarge (30% versus 27%).

Ruim 60% van de watersportbedrijven hanteert arbeidsvoorwaarden die gebaseerd zijn op een CAO. De HISWA CAO wordt het meest toegepast, gevolgd door de CAO Kleinmetaal en de VAD, maar ook andere CAO's komen voor (Grootmetaal, Horeca, Textiel en Recreatie).

Groothandels in watersporttoebehoren zijn sterk gespecialiseerde bedrijven. Er zijn drie grote spelers en daarnaast een groep kleinere leveranciers en bedrijven die niet gespecialiseerd zijn in watersport. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om accessoires als hang- en sluitwerk. Voorbeeld van een internationaal actieve Nederlandse groothandel in deze branche is Lankhorst Taselaar in Lelystad.

Makelaardij en handel in pleziervaartuigen

Succesvolle Nederlandse distributeur van watersporttoebehoren

Beschrijving voorbeeldbedrijf: Lankhorst Taselaar

Lankhorst Taselaar is de grootste internationaal opererende groothandel in watersportartikelen met filialen in Sneek, Lelystad en Rheine (D). Lankhorst Taselaar levert als groothandel meer dan 10.000 verschillende producten aan watersportwinkels in o.a. Nederland, België, Luxemburg, Duitsland, Engeland, Ierland, Spanje en Denemarken. Alle goederen worden op voorraad gehouden in, en verstuurd vanuit, het centrale magazijn in Lelystad. De producten zijn in alle watersportwinkels en overige watersport gerelateerde bedrijven te vinden. Lankhorst Taselaar voert een eigen huismerk, Talamex, met een breed scala aan watersportartikelen en daarnaast vele internationaal gerenommeerde merken.

Ook groothandels in watersportartikelen kennen een sterk seizoenspatroon. Men probeert vaak al winterorders te krijgen in oktober die vervolgens in februari worden uitgeleverd. In het hoogseizoen wordt vaak binnen 48 uur geleverd. Om deze reden is men genoodzaakt om van duizenden artikelen aanzienlijke voorraden aan te houden. Aan samenwerkingsverbanden is men vaak bereid kortingen te geven die kunnen oplopen tot 30%. Daar staat meestal wel een kortere betalings-termijn tegenover.

Groothandels in watersportartikelen zijn constant op zoek naar product vernieuwing, aanbodgestuurd als men zelf met een innovatie komt, als intermediair tussen producent en eindklant, maar ook door zelf signalen in de markt op te pikken en zelf nieuwe producten in te kopen of de industrie er om te vragen. Een belangrijke innovatie waar al jaren naar gezocht wordt, zijn goedkope, energiezuinige koelsystemen aan boord.

Trends & ontwikkelingen

– Het tekort aan geschikt personeel is de afgelopen jaren groot geweest en de laatste jaren is dat probleem nog versterkt. Voor de komende jaren wordt afkoeling van de arbeidsmarkt verwacht, met name onder producenten en distributeurs, en wordt het eenvoudiger om goed personeel te vinden en te binden.

Risico's

- Het toenemende aantal eisen dat ook aan watersportbedrijven wordt gesteld, leidt tot toename van ziekteverzuim en in ernstige gevallen zelfs tot arbeidsongeschiktheid. Preventie, reïntegratie en goede ziekteverzuim- en WIA-verzekeringen zijn belangrijk in de branche.
- De werknemers in de branche vallen onder verschillende pensioenfondsen. Er is een verplicht bedrijfstakpensioenfonds voor jachtbouwers, Stichting Bedrijfspensioenfonds - waterrecreatie en de kunststoffen en houten jachtbouw.
- Werknemers in de watersportbranche vallen onder verschillende CAO's, bijvoorbeeld de CAO voor de watersportbranche, de CAO Jachtbouw en de CAO metaalnijverheid. Hierdoor is de werkgever verplicht een ongevallenverzekering voor de werknemers te sluiten.

Bedrijven in de groot- en detailhandel zijn relatief goed verzekerd, meer dan bedrijven in andere branches. De meest gesloten verzekeringen binnen de branche zijn bedrijfsaansprakelijkheid, brand en pensioen. Verzekeringen op het gebied van bedrijfsschade en fraude & geld worden in de branche vaker veel gesloten dan gemiddeld onder Nederlandse bedrijven.

Voorbeeld van een keten van jachtmakelaars

Schepenkring jachtmakelaars is een jachtmakelaarsorganisatie, die zich laat voorstaan op betrouwbaarheid en vakmanschap. Een belangrijk onderscheidend aspect is de betrokkenheid van deze organisatie bij persoonsgebonden certificering, waarbij de jachtmakelaar doorlopend aan scholing en ontwikkeling moet blijven doen om gecertificeerd te blijven. Sinds 2004 is het European Maritime Certification Institute (EMCI) verantwoordelijk voor de persoonsgebonden certificering van jachtmakelaars, een volledig onafhankelijk instituut.

Voorbeeld van een internet jachtmakelaar

European Yachting Network is een snel groeiende jachtmakelaarsorganisatie met 16 vestigingen in Nederland en Duitsland en sinds 1 oktober ook in België. Met de opkomst van Internet is ook de jachtmakelaardij veranderd. Potentiële kopers echter kijken altijd eerst op het internet. Daar vinden ze de EYN website (ruim 350 schepen) in vier talen en doorgeschakeld naar andere Europese sites. EYN werkt zonder fysieke kantoren en gebruikt enkel de nieuwste IT-technologie. Daardoor kan EYN het laagste courtagepercentage hanteren.

Verdiepingscijfers over de markt

Samenhangend met het grote aantal pleziervaartuigen bestaat er ook een levendige markt voor handel in tweedehandsvaartuigen. Deze markt kan ruwweg in drie delen verdeeld worden:

- Onderhandse markt waarbij een pleziervaartuig zonder bemiddeling van eigenaar verandert.
- Markt waarbij een jachtmakelaar de rol van bemiddelaar speelt en transacties tot stand brengt.
- Tussenhandel waarbij een tussenpersoon jachten koopt, tijdelijk in verkoop houdt, en verkoopt.

Bij de 'onderhandse markt' en de 'makelaarsmarkt' gaat het om pleziervaartuigen die direct van eigenaar wisselen, terwijl er in het geval van tussenhandel sprake kan zijn van tijdelijk eigendom van de tussenhandelaar en daarmee samenhangend tijdelijke tentoonstelling of stalling. Dit laatste brengt andere risico's met zich mee dan het louter bemiddelen bij het tot stand komen van een transactie.

Er zijn vele makelaars in de watersportbranche actief (waarvan er ruim 20 lid zijn van de HISWA), waaronder grote en kleinere. Een heel gedetailleerd beeld van de markt is echter moeilijk te krijgen, mede doordat ook veel onderhandse transacties tussen booteigenaren plaatsvinden. Inzicht in de grotere makelaars is uiteraard wel goed te verkrijgen evenals de franchises en ketens van makelaars in pleziervaartuigen, zoals bijvoorbeeld de schepenkring jachtmakelaars. Naar schatting zijn er meer dan 200 jachtmakelaars in Nederland.

De gevolgen van de recessie voor de handel in pleziervaartuigen zijn opmerkelijk genoeg vooral positief. Doordat er minder nieuwe vaartuigen worden verkocht, neemt de handel in tweedehands vaartuigen juist toe. Verder stellen eigenaren vervanging van hun boot uit en besteden ze veel meer aan het opknappen van hun pleziervaartuig. Dat betekent een waardeverhoging van hun boot en dat biedt weer kansen voor verzekeraars om hun klanten te wijzen op de dekking van hun verzekering.

Er zijn verschillende certificaties voor jachtmakelaars, waaronder het 'HISWA Qualified Yacht Broker' certificaat en het certificaat 'HISWA-makelaar'. Jachtmakelaars bemiddelen soms ook in financiering van jachten. Dat kan via verschillende financieringsvormen, zoals een jachthypotheek maar ook via de overwaarde van een woning of een persoonlijk krediet.

Belangrijke organisaties en evenementen

Belangrijke organisaties

- Hiswa
- Rijkswaterstaat
- KNRM
- ANWB
- Watersportverbond
- ECB (European Certification Bureau)
- Stichting VBV (Verzekeringsbureau (vaar- en) voertuigcriminaliteit)

Websites

- www.yachtvisionplaza.nl
- www.watersport4all.nl
- www.hiswa.nl
- www.watersportverbond.nl
- www.watersportmanak.nl
- www.watersportbeurzen.nl
- www.zeilen.nl
- www.jachtbouw.nl
- www.yachtfocus.com
- www.watersportholland.nl
- www.waterkampioen.nl

Succesvol watersportevenement, de Volvo Ocean Race

De Volvo Ocean Race (voorheen de Whitbread Round the World Race) is een zeilwedstrijd om de wereld die elke drie jaar wordt gehouden. De race duurt meestal zo'n 8 maanden. De eerste editie ging in 1973 van start. Samen met de Vendée Globe (non-stop solrace om de wereld) en de Global Challenge (met stops om de wereld voor amateurs, solo en duo), behoort de Volvo Ocean Race tot de drie meest vooraanstaande zeilavonturen.

De af te leggen route was tot de editie van 2008-2009 op hoofdlijnen hetzelfde. De race begon traditioneel in het najaar in Engeland, maar sinds 2005 wordt in Spanje gestart. De route gaat zuidwaarts door de Atlantische Oceaan naar het zuidelijkste puntje van Afrika en vandaar uit naar Australië over de Zuidelijke Oceaan. In deze oceaan komen de deelnemers doorgaans in confrontatie met de slechtst denkbare weerscondities, waar golven soms wel hoger dan 30 meter kunnen worden en windsnelheden kunnen oplopen tot 110 kilometer per uur. In 2008/2009 wordt echter voor het eerst vanuit Zuid-Afrika niet naar Oceanië maar naar Azië gevaren en dan door naar Zuid-Amerika. De boten gaat dan om Kaap Hoorn van waaruit ze terugkeren op de Atlantische Oceaan en via Noord-Amerika terug naar Europa gaan. De route betreft doorgaans zo'n 45.000 kilometer over open zee.

Delta Lloyd in de watersportbranche

Succesvol watersportevenement: Delta Lloyd North Sea Regatta

Jaarlijks vindt in het voorjaar in Scheveningen de North Sea Regatta plaats. Dit is een zeilrace waaraan elk jaar vele tientallen teams deelnemen, waaronder ook enkele topzeilers. De hoofdtrace (vuurschepenrace) wordt gehouden over 110 zeemijlen van Scheveningen naar Harwich. Na een dag rust wordt de race voortgezet over 185-mijl terug naar Scheveningen. Naast dit hoofdevenement vinden er ook verschillende baanraces plaats voor de kust van Scheveningen. Aan de race doen open boten, catamarans, olympische- en eenheidsklassen, scherpe jachten en klassieke schepen mee.

Als marktleider in pleziervaartuijgenverzekeringen heeft Delta Lloyd er in 2003 voor gekozen om een grote rol te spelen in de sponsoring van de Nederlandse watersport. Het uitgangspunt hierbij is hoofdsponsor en naamgever te zijn van gerenommeerde evenementen en watersporters.

Volvo Ocean Race 2008/2009

De Volvo Ocean Race behoort samen met Vendée Globe (non-stop solrace om de wereld) en de Global Challenge (met stops om de wereld voor amateurs, solo en duo) tot de drie meest vooraanstaande zeilwedstrijden ter wereld. De race duurt maar liefst 9 maanden. In 2008/2009 werd voor het eerst vanuit Zuid-Afrika niet naar Oceanië maar naar Azië gevaren en door naar Zuid-Amerika. De boten gingen om Kaap Hoorn van waaruit ze terugkeren op de Atlantische Oceaan en via Noord-Amerika terug naar Europa gaan. De route betreft zo'n 37.000 zeemijlen over de oceanen. Team Delta Lloyd streed in de editie 2008/2009 voor het eerst mee in de indrukwekkende Volvo Ocean Race rond de wereld. Een grote uitdaging, waarmee Delta Lloyd de Nederlandse zeilsport en haar wereldwijde zichtbaarheid heeft willen stimuleren, de zichtbaarheid van het merk Delta Lloyd heeft vergroot en vele relaties een onvergetelijke ervaring heeft bezorgd. Team Delta Lloyd heeft inmiddels laten zien waarin een klein land groot kan zijn door veilig de race te beëindigen op een zevende plek.

Langdurige partnerschappen

In 2009 heeft Delta Lloyd een aantal van haar partnerschappen met minimaal vier jaar verlengd. Zo is de langdurige verlenging van de samenwerking met het Watersportverbond onderte-

kend. Daarmee is Delta Lloyd in elk geval tot 2012 als partner verbonden aan het Watersportverbond en hoofdsponsor gebleven van de Delta Lloyd Kernploeg. Zo hoopt Delta Lloyd de topzeilers te steunen in hun ambitie om goed te presteren en medailles te behalen tijdens de Olympische Spelen van 2012 in Londen. Daarnaast kondigde Delta Lloyd in april 2009 ook andere vierjarige sponsorcontracten aan, zoals met de Optimist Club Nederland (omdat alle goede zeilers hun zeilcarrière in een Optimist beginnen), de Delta Lloyd Regatta, een groot internationaal zeilevenement in de Olympische klassen dat in 2009 haar 25e editie vierde en de ambitieuze offshore zeilwedstrijd Delta Lloyd North Sea Regatta in Scheveningen.

Verder is Delta Lloyd partner van Hiswa te Water en de hoofdsponsor van de Delta Lloyd Open Nederlandse Kampioenschappen Olympische en paralympische klassen. Bovendien is Delta Lloyd ook hoofdsponsor geworden van het Delta Lloyd Solar Boat Team, bestaande uit fanatieke TU-studenten die de snelste zonne-energie aangedreven boot willen ontwikkelen.

Door deze sponsorships wil Delta Lloyd laten zien waar haar toewijding ligt: bij de watersport. Delta Lloyd weet wat zeilers bezeit, wat hun vragen zijn en hoe zij daarvoor de beste oplossing kan bieden. Hiermee bekrachtigt Delta Lloyd haar positie als marktleider en wordt bovendien gunstige publiciteit verkregen.

Disclaimer

De in dit brancherapport verstrekte informatie is geen aanbod, een advies of een andere financiële dienst.

Inhoud

De door Delta Lloyd in dit brancherapport verstrekte informatie is ontleend aan bronnen die Delta Lloyd betrouwbaar acht, maar voor de juistheid en volledigheid daarvan kan niet worden ingestaan. Dit brancherapport is uitsluitend indicatief en vormt een betrouwbaar hulpmiddel om overzicht te krijgen in de trends en ontwikkelingen in de branche en de gevolgen daarvan voor de risico's die een gemiddelde ondernemer, binnen zekere bandbreedtes, loopt. Dit brancherapport kan niet worden beschouwd als vervanging van een advies op maat van een deskundige verzekeringsadviseur.

Aansprakelijkheid

Aan de uitkomsten van dit brancherapport kunnen geen rechten worden ontleend. Delta Lloyd kan, gelet op het indicatieve karakter daarvan, niet garanderen dat dit brancherapport alle risico's blootlegt.

In overeenstemming met het bepaalde in artikel 9 van de samenwerkingsvoorwaarden tussen Delta Lloyd en de met deze verzekeraar samenwerkende assurantiebemiddelaars, mag dit brancherapport niet worden gezien als een uittaling van Delta Lloyd aan cliënten van de bemiddelaar, maar als een uitlating aan de bemiddelaar. Dit brancherapport laat onverlet de verantwoordelijkheid van de bemiddelaar voor zijn advies aan de cliënt, ook als de bemiddelaar daarbij gebruikmaakt van dit brancherapport.

Delta Lloyd aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor de gevolgen van beslissingen die worden genomen op basis van de informatie in dit brancherapport.

Verantwoordelijkheid

De informatie mag niet worden overgedragen, verveelvoudigd, bewerkt of verspreid. Ten aanzien van de inhoud van dit brancherapport bestaat geen overnemingvrijheid; alle auteursrechten, ook die bedoeld in art.15 Auteurswet worden voorbehouden. Nederlands recht is van toepassing.

Delta Lloyd Verzekeringen
Postbus 1000
1000 BA Amsterdam
www.deltalloyd.nl

