



Financiering en perspectief maritiem erfgoed

Collectieve ambities op het snijvlak van behoud,
economie, toerisme en natuur

Rapport voor de Sector Maritiem Erfgoed, op basis van subsidies
van de provincies Overijssel, Flevoland en Utrecht.

Inhoudsopgave

1. SAMENVATTING.....	2
2. AANLEIDING	3
3. ONDERZOEKSVRAAG EN DOELSTELLING.....	4
4. HUIDIGE PROBLEMATIEK.....	5
5. RAPPORTAGE GESPREKKEN.....	8
6. TOEKOMSTBEELD EN WENKEND PERSPECTIEF	13
7. EEN CONCRETE INTEGRALE AANPAK, EEN ADVIES	16
8. BIJLAGEN	20
9. COLOFON	23

1. Samenvatting

Dit rapport richt zich op een bijzonder deel van de Nederlandse Maritieme sector, de sub-sector maritiem erfgoed. De aanleiding van dit project is het gebrek aan financieringsmogelijkheden voor de zeilende beroepsvaart. Financiering is echter geen op zichzelf staand probleem. Dit hangt samen met andere opgaven en onderwerpen, zoals toekomstperspectief, visie en rentabiliteit. Het rapport benadert de problematiek integraal om tot een realistische en werkbare oplossing te komen. De samenhangende problematiek is daarnaast niet alleen van toepassing op de zeilende beroepsvaart, maar ook op de andere schepen in de historische vloot, de werven, ambachten en toeleveranciers.

Onderzoeksvraag: Hoe kan transitie tot stand komen naar een toekomstbestendige en financierbare sub-sector?

Vanuit de sector is het initiatief gestart om een kredietunie op te richten en daarmee een oplossing te organiseren voor een van de opgaven; financiering. Financiering is nodig om de vloot in stand te houden. Nu is dit onderwerp sterk verweven met andere opgaven. Een integrale aanpak van de verschillende opgaven is nodig om de vloot en het ecosysteem te behouden.

De Provincies Overijssel, Flevoland en Utrecht hebben subsidie versterkt om te onderzoeken hoe de financierbaarheid van de sub-sector maritiem erfgoed kan worden verbeterd en hoe invulling kan worden gegeven aan de transitie die de sector toekomstbestendig maakt. Dit onderzoek is uitgevoerd door De Erfgoedkwartiermakers. De Erfgoedkwartiermakers hebben gebruik gemaakt van de kennis uit actuele onderzoeken over deelonderwerpen, pilotprojecten en zijn in gesprek gegaan met stakeholders uit en rond de sector en potentiële financiers.

Instandhouding van het gehele ecosysteem is de uitdaging

Het centrale probleem betreft het in standhouden van het gehele ecosysteem van maritiem erfgoed. Als er niets verandert, dan krimpt de erfgoedvloot, is er minder vraag naar werfcapaciteit, krimpen de maritieme erfgoedgemeenschappen en ambachten. Als de kritische massa eenmaal weg is, dan verdwijnt het ecosysteem en komt het verloren maritiem erfgoed niet meer terug.

Verschillende opgaven zijn sterk met elkaar verweven

De uitdaging van de sub-sector, het in standhouden van het ecosysteem, bestaat uit verschillende opgaven die sterk met elkaar zijn verweven. Financieringsproblemen leiden tot uitstel van onderhoud. Het ontbreken van sectorale samenwerking remt de ontwikkelingen naar duurzame recreatie en toerisme, herbestemming en wonen aan boord. Verduurzamingsmaatregelen bij historische vaartuigen vragen maatwerk en zijn kostbaar, terwijl er weinig financiële regelingen voor bestaan. Er is een gebrek aan onderzoek over maritiem erfgoed en er is sprake van gefragmenteerde data over de sub-sector. De Erfgoedwet erkent het maritiem erfgoed als cultuurhistorisch waardevol erfgoed, maar heeft hier nog geen wettelijk beschermend instrumentarium aan gekoppeld. De regelgeving vanuit de overheid neemt toe, maar historische schepen kunnen niet voldoen aan de huidige nieuwbouweisen. Veiligheid van de historische vloot is een dringend aandachtspunt, met grote verschillen in kennis, ervaring en aandacht voor veiligheid binnen de sub-sector. En tenslotte komt kennisdeling en samenwerking in de sub-sector maar moeizaam tot stand. Conclusie: Doordat er op zoveel aspecten opgaven zijn, kan een oplossing zich niet richten op een geïsoleerd aspect. Het hele ecosysteem heeft aandacht en versterking nodig.

Potentiële investeerders en sleutelfiguren uit de sector willen een integrale aanpak

De investeerders, uit de sector en van buiten de sector, zien graag dat de vloot behouden blijft. Ze zijn bereid om 'anders' naar een dergelijke investering te kijken. Tegelijkertijd is het argument van alleen behoud niet afdoende. De vloot en de sub-sector zullen moeten aantonen wat men te bieden heeft, wat zij kunnen toevoegen en hoe dit gerealiseerd gaat worden. De investeerders willen een plan zien op sub-sector niveau, gericht op perspectief, verduurzaming, ondernemerschap en rentabiliteit. En ze vragen om transparantie en om één aanspreekpunt.

De gesprekspartners uit de sector onderschrijven de opgaven, zien en ervaren de verwevenheid en onderkennen dat meer samenwerking nodig is om het ecosysteem in stand te houden. Een aantal sleutelfiguren (branchevereniging BBZ, Vereniging LVBHB, Stichting ATV, ondernemers uit de vloot, toeleveranciers) heeft vervolgens meegedacht over een integrale aanpak.

Tijdens het onderzoek is er gesproken met een 30-tal personen uit en rond de sector. Deze zijn onder te verdelen in potentiële financiers (ondernemers uit de sector, family office, corporate finance adviseur, bancair), ondernemers uit de vloot, toeleveranciers (werf, charterkantoor), verenigingen (BBZ, LVBHB, Nederland Maritiem Land) en regionale bestuurders.

Kernpunten van de integrale aanpak

- Gezamenlijke missie en visie: behouden ecosysteem, benutten economische waarde en maatschappelijke waarden.
- Strategie: focus op koplopers, schepen als vliegwiel, transformatie naar rendabel en toekomstbestendig varen, innovatie, transformatie van passagiersvaart naar wonen, werken en recreatie aan de kade.
- Werkplan: integraal plan met focus op samenwerking, kennisdeling en ondersteuning.
- Uitvoering: pilotprojecten in betrokken provincies, per pilotproject een businessplan.
- Proces: Kennisplatform oprichten in combinatie met een raad van advies. Zij bewaken het kader van de gezamenlijke visie en collectieve ambities. Tegelijkertijd wordt kennis van de pilots inzichtelijk en gedeeld in de gehele sub-sector. Dit platform kan op termijn de basis vormen voor een netwerkorganisatie, leidt tot vaste structuren zoals kredietunie voor de hele sub-sector en een onafhankelijk kenniscentrum/incubator.

2. Aanleiding

Het maritieme erfgoed in Nederland is kwetsbaar. De coronacrisis heeft dat extra zichtbaar gemaakt. Veel aandacht ging tijdens de coronacrisis uit naar de problemen met de financiering van de zeilende beroepsvaart/chartervaart. Dit heeft geleid tot een verkenning van een Fonds gericht op financiering van de zeilende beroepsvaart, uitgevoerd door BMC in opdracht van stichting REDDEVLOOT (voorjaar 2021). Daarna volgde een uitgebreider onderzoek van REDDEVLOOT, *De investeringsagenda van de zeilende beroepsvaart en hoe deze te financieren (voorjaar 2022)*, opnieuw uitgevoerd door BMC en mede mogelijk gemaakt door de provincies Overijssel, Friesland, Flevoland en Utrecht.

Deze onderzoeken komen tot zes aanbevelingen.

1. Versterk de samenwerking rond het verbeteren van financierbaarheid
2. Versterk competenties en samenwerking in de sector
3. Realiseer begeleiding voor ondernemers met betrekking tot financieringsaanvragen
4. Richt een kredietunie op, eventueel in combinatie met een crowdfundingplatform.

5. Zet gericht in op het realiseren van ‘programma’s’, gericht op innovatie en verduurzaming
6. Verken de realisatie van een ‘MBA voor schippers’

De financieringsproblematiek is aanleiding geweest voor het oprichten van een kredietunie voor de chartervaart. Tot nu toe zijn er nog geen investeerders geïnteresseerd.

Er zijn, deels tijdens de coronacrisis, nog een aantal rapporten verschenen, gericht op het versterken van het maritiem erfgoed in Nederland:

- **Plan van aanpak Nederlands varend erfgoed, bestuurlijk overleg ‘Bruine Vloot’**, opgesteld door NBTC in opdracht van Provincie Utrecht, Flevoland, Overijssel, Friesland, stichting gastvrije randmeren en diverse DMO’s (mei 2021)
- **Historische maritieme cultuur als immaterieel erfgoed**, opgesteld door Erfgoedkwartiermakers in opdracht van FVEN (2021)
- **Wettelijke bescherming maritiem erfgoed**, opgesteld door Erfgoedkwartiermakers in opdracht van Vereniging voor Beroepschartervaart (najaar 2022)
- **De toekomst van de traditionele chartervaart**, uitgevoerd door Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality

De rapporten adresseren verschillende deelproblemen, rond de financierbaarheid, positionering, marketing, in stand houden van kennis en kunde en wettelijke bescherming. In alle rapporten wordt gepleit voor meer samenwerking. Een duidelijk kader voor die samenwerking lijkt te ontbreken. De eerste ervaringen met de kredietunie passen in een breed gedeelde analyse: een integrale aanpak is nodig die de deelbelangen en deelproblemen overstijgt.

De oprichting van deze kredietunie is de directe aanleiding geweest voor het voorliggende rapport. Daarbij staan de haalbaarheid van de kredietunie en de samenhang met de andere 5 adviezen en rapporten centraal. De Erfgoedkwartiermakers hebben dit rapport opgesteld in opdracht van de provincies Overijssel, Flevoland en Utrecht en in samenwerking met een 30-tal stakeholders, zoals scheepseigenaren, brancheverenigingen en potentiële investeerders.

3. Onderzoeksvraag en doelstelling

Bij aanvang van het project zijn er twee onderzoeksvragen geformuleerd door de provincies:

- 1) Wat is de haalbaarheid van de kredietunie en hoe is de financierbaarheid te verbeteren?
- 2) Is er de mogelijkheid om tot een gedragen structuur te komen, zodat op slagkrachtige wijze verdere invulling kan worden gegeven aan de transitie die de sector toekomstbestendig maakt?

Uit een eerste ronde gesprekken met de opdrachtgevers en de sector zijn onderliggende vragen geformuleerd:

- Wat is er nodig om te gaan samenwerken en te komen tot gemeenschappelijke ambities, zodat de financierbaarheid verbetert, perspectief wordt gecreëerd en het erfgoed behouden kan blijven?
- Hoe zijn collectieve ambities te smeden, in het spanningsveld tussen: behoud van erfgoed, economie en toerisme, duurzaamheid en financiering?

Het doel van dit onderzoek is:

- om in samenwerking met stakeholders tot een gedragen integrale aanpak te komen,

- met een concreet instrumentarium,
- om de sector te steunen in de transitie naar een duurzame en bestendige toekomst.

4. Huidige problematiek

Maritiem erfgoed is het geheel van historische schepen, havenpanden, havens, werven en andere vormen van industrieel maritiem erfgoed, erfgoedgemeenschappen, ambachten en andere vormen van immaterieel maritiem erfgoed. Waarom is het maritieme erfgoed in Nederland kwetsbaar? De interesse in Nederland voor het maritieme erfgoed is er wel degelijk. Varen met historische schepen is populair, veel erfgoedhavensteden zijn trots op hun maritieme verleden en hun historische havens, veel vrijwilligers in het hele land zetten zich in voor het behoud van het maritieme erfgoed.

Het centrale probleem betreft het in standhouden van het gehele ecosysteem van maritiem erfgoed. Historische schepen, havenpanden en havens moeten aan steeds strengere eisen voldoen inzake veiligheid en duurzaamheid. Financiering van de historische vloot is moeilijk. Traditionele verdienmodellen volstaan niet meer, eisen van recreanten veranderen en mensen willen een bijzondere beleving. Als er niets verandert, dan krimpt de erfgoedvloot, is er minder vraag naar werfcapaciteit, krimpen de maritieme erfgoedgemeenschappen. Als de kritische massa eenmaal weg is, dan verdwijnt het ecosysteem en komt het verloren maritiem erfgoed niet meer terug.

Uit verschillende rapporten, waaronder die genoemd in hoofdstuk 2, blijkt de sub-sector te kampen met verschillende opgaven die sterk met elkaar zijn verweven. De problematiek kan in de volgende hoofdonderwerpen worden ingedeeld:

- Financiering
- Positionering, concept- en bestemmingsontwikkeling en marketing
- Verduurzaming & innovatie
- Onderzoek, data en cijfers over de economische toegevoegde waarde
- Erfgoedstatus en cultuurhistorische waardering, maatschappelijke benutting en bescherming
- Technische vereisten, regelgeving en definities
- Veiligheid
- Kennisdeling, samenwerking en integraliteit

Financiering

Krediet krijgen voor investeringen en aankoop (opvolging) is lastig. Het door banken afschaffen van scheepshypotheek voor varende woonschepen bemoeilijkt de aankoop en verkoop. Deze financieringsproblemen leiden tot uitstel van onderhoud en verslechtering van instandhouding.

Financiering van de ondernemers van charterschepen en historische passagiersvaartuigen is nodig om hun schepen van het noodzakelijke en soms uitgestelde onderhoud te voorzien. Wanneer deze financiering niet wordt gerealiseerd dan is de kans groot dat de schepen 1) uit de chartervloot verdwijnen en als woonschip worden ingezet (mits er ligplaatsen beschikbaar komen) of 2) verkocht worden naar het buitenland en voor Nederland verloren gaan of 3) in zijn geheel verdwijnen.

Grofweg kan de financieringsbehoefte van de vloot worden ingedeeld naar:

- 1) Chartervloot

- a) Ondernemers zonder directe financieringsbehoefte (actief)
 - b) Ondernemers met een directe financieringsbehoefte (de uitstappers)
 - c) Potentiële ondernemers met directe financieringsbehoefte (de instappers)
- 2) Musea & vrijwilligers (*niet onderzocht in dit project, wel onderzocht in andere rapporten¹*)
- 3) Woonschepen
- a) Eigenaren zonder directe financieringsbehoefte
 - b) Potentiële eigenaren met financieringsbehoefte

Positionering, conceptontwikkeling en marketing

Het ontbreken van sectorale samenwerking en lokaal, regionaal en landelijk beleid op het gebied van maritiem erfgoed, erfgoedhavens en varen met de traditionele vloot maakt dat de bekendheid van het maritiem erfgoed achterblijft. Dit leidt tot relatieve onbekendheid met de mogelijkheden van de traditionele vloot voor duurzame recreatie en toerisme, herbestemming en wonen aan boord.

In de vloot zijn succesvolle ondernemers (de minderheid) en ondernemers die het moeilijk hebben om te renderen. De moeite van deze laatste groep (de meerderheid) kent grofweg twee oorzaken 1) het niet door-ontwikkelen van eigen product/dienst en 2) het vaak vanwege leeftijd op relatief korte termijn willen stoppen met de onderneming. Dit vraagt om opvolging door nieuwe ondernemers.

Het merendeel werkt met een businessmodel dat lang heeft voldaan: varen met schoolklassen met een eenvoudige accommodatie. Dit businessmodel vraagt al langere tijd om een herziening. Hiervoor is ondernemerschap, ambitie en visie nodig. Dit wordt op dit moment gemist. Als gevolg krimpt de chartervloot jaar op jaar.

Verduurzaming en innovatie

Het toepassen van verduurzamingsmaatregelen vraagt bij vaartuigen maatwerk en is kostbaar, terwijl er minder financiële regelingen openstaan voor traditionele vaartuigen dan voor vrachtschepen en voor huizen op de wal. Dit vertraagt het urgente verduurzamingsproces.

Onderzoek, data en cijfers over de economische toegevoegde waarde

Het ontbreken van centrale coördinatie in de sub-sector zelf leidt tot een gebrek aan onderzoek en tot gefragmenteerde data over maritiem erfgoed. Daardoor is het leveren van actuele feiten en cijfers en het doen van monitoring niet goed mogelijk. Dit bemoeilijkt inzicht in en overzicht over de sector maritiem erfgoed en over hun knelpunten en noden.

Er is uitgebreide (niche) kennis nodig van de sub-sector om een redelijk compleet beeld te hebben van de sub-sector en wat daar speelt. Als gevolg van het ontbreken van centrale coördinatie heeft de sub-sector een relatieve zwakke positie in gesprekken met partijen buiten de sector. De sector blijft hierdoor gesloten en is onvoldoende transparant.

Erfgoedstatus en cultuurhistorische waardering

Het Kabinet heeft bij de totstandkoming van de Erfgoedwet het maritiem erfgoed wel erkend als cultuurhistorisch waardevol erfgoed, maar hier geen wettelijk beschermend instrumentarium aangekoppeld. Daarnaast is er bij regionale en lokale overheden vaak geen totaalbeeld van het

¹ Camunico rapporten; Behoud en beheer van cultuurhistorische schepen in Nederland, Stichting Stamboom Ronde en Platbodemjachten, 02-2013; Behoud Varend Erfgoed, Financiële Haalbaarheidsstudie, 12-2014.

maritiem erfgoed aanwezig in de regio. Dit erfgoed wordt dan veelal ook niet opgenomen in lokaal beleid.

Er is een groot draagvlak om het maritiem erfgoed-ecosysteem (schepen + aanpalende activiteiten) te behouden. Nederland heeft de grootste erfgoedvloot van de wereld. Nederland is groot geworden door deze sub-sector. Regelgeving om de vloot te behouden voor Nederland lijkt ingewikkeld. Dit komt onder andere doordat de vloot onder de noemer valt van 'mobiel erfgoed'. Hieronder vallen ook auto's, vliegtuigen en treinen, die echter onder geheel andere wetten en regelgeving vallen. De rijksoverheid lijkt niet genegen te zijn om de status voor al het 'mobiele erfgoed' te willen aanpassen. Aandacht en bescherming voor het maritieme erfgoed is nu echt nodig en ook mogelijk, op gemeentelijk en provinciaal niveau.

De praktische uitvoering van behoud en waardering leidt nu nog tot onduidelijkheid in de vloot. Een erfgoedstatus geeft de vloot eventueel rechten en tegelijkertijd ook eventuele plichten. Het is voor scheepseigenaren op dit moment nog niet duidelijk wat de praktische impact is van een dergelijke status. Aan de vloot is continue onderhoud nodig, daarnaast zal aan veel schepen periodiek groot onderhoud gedaan moeten worden. Op dit moment is er geen incentive om te kiezen voor toepassingen die in lijn zijn met het historische karakter van het schip. Dit komt neer op de wil en het inzicht van de huidige eigenaar.

Technische vereisten, regelgeving en definities

De maritiem historische vloot kenmerkt zich door een indeling op basis van definities. Dit kan o.a. zijn op basis van registratie als historisch vaartuig, de bouwwijze, het bouw materiaal, de afmetingen, huidig gebruik van het schip, vaargebied. Deze indeling bevordert de benodigde samenwerking niet. Dit terwijl de problematiek vaak boven de definities uitstijgt.

De regelgeving vanuit de overheid is de afgelopen jaren toegenomen. De regelgeving is gericht op een gelijk speelveld voor alle schepen, met een certificaat, in een bepaald vaargebied. Leeftijd, historisch karakter of erfgoed spelen geen rol (meer) bij de regelgeving. Wanneer een nieuw CvO of CBB moet worden verkregen, zal het historische schip aan de huidige nieuwbouweisen moeten voldoen, wat voor historische schepen nagenoeg uitgesloten is.

Veiligheid

Veiligheid is in iedere sector een essentieel onderwerp, helemaal op een historisch zeilschip. Enkele ongelukken zijn reden geweest voor twee onderzoeken door de onderzoeksraad voor de veiligheid (OVV). De OVV komt met de onderstaande conclusies en adviezen:

Kenmerkend voor de gemeenschap van schippers/eigenaren is de verscheidenheid in kennis, ervaring en aandacht voor veiligheid. Terwijl de eerstverantwoordelijke voor de veiligheid van een historisch zeilschip de schipper/eigenaar is. De deskundigheid en ervaring van de schipper/eigenaar zijn nodig voor het beheersen van veiligheidsrisico's op en om het schip.

Daarnaast is de aandacht voor veiligheid vrijblijvend, het toezicht blijkt weinig effectief, wet- en regelgeving bieden teveel interpretatieruimte, de invulling van het toe te passen normenkader is te beperkt en de ILT vult haar tweedelijns toezicht nauwelijks in. Het wegnemen van deze hiaten is een voorwaarde om de historische zeilvloot aantoonbaar veiliger te maken. Passagiers aan boord van een historisch zeilschip moeten erop kunnen vertrouwen dat alle partijen in het systeem gezamenlijk ervoor zorgen dat het varen op historische schepen veilig is.

Kenmerkend voor de gemeenschap van schippers/eigenaren is de verscheidenheid in kennis, ervaring en aandacht voor veiligheid. Dit zal niet snel veranderen, al spant de branchevereniging BBZ zich in om de professionaliteit en het veiligheidsbewustzijn over de gehele linie (in de chartervloot red.) te bevorderen. Er zijn echter weinig verplichtingen. Sommige schippers/eigenaren nemen hun verantwoordelijkheid voor veiligheid serieus, anderen gaan hier lossier mee om of zijn zich niet bewust van de veiligheidsrisico's van hun schip.

Er is overigens onder de schippers/eigenaren die wel aandacht besteden aan veiligheid, veel draagvlak voor goed toezicht. Dat houdt henzelf scherp, maar het vormt naar passagiers toe ook een onafhankelijke validatie van hun inspanningen. Deze schippers/eigenaren verdienen erkenning. Dit geldt bijvoorbeeld voor het initiatief van enkele schippers om zelf via intervisie praktische kennis en ervaring uit te wisselen om nieuwe inzichten in veiligheidsrisico's te krijgen en om problemen op te lossen. Een voorbeeld dat via kennisdeling en samenwerking verder opgeschaald kan worden.

Kennisdeling, samenwerking en integraliteit

De historische vloot is vanuit spontaniteit ontstaan. Ontwikkeling gebeurde op organische wijze. Dit heeft gezorgd voor een sterk decentrale indeling geleid door definities (scheepsvorm, geschiedenis, huidig gebruik). De sub-sector is een samenspel van uiteenlopende 'individuen' met evenzovele visies en voorkeuren. Dit heeft geresulteerd in het feit dat deze sub-sector überhaupt nog bestaat. Tegelijkertijd vragen de huidige opgaven om samenwerking.

In een sub-sector waar verschillende belanghebbenden samen optrekken, is samenwerking vanzelfsprekend altijd van belang. In het geval van het Nederlands varend erfgoed is dit wellicht nog sterker het geval. Uit rapporten en gesprekken blijkt dat samenwerking en kennisdeling moeizaam tot stand komt. Tegelijkertijd, wanneer er wel wordt samengewerkt, kunnen er bewezen successen worden geboekt. Er wordt geconstateerd dat de diversiteit van de partijen een drempel opwerpt in de samenwerking. De persoonlijke banden en ervaringen uit het verleden hebben veel invloed op de huidige samenwerking, soms ook negatief. Vanuit de sub-sector is er wel behoefte aan één gezicht richting de buitenwereld.

Er is in en rond de vloot momenteel geen samenwerking richting gedeelde agenda's, anders dan acties op de (relatief) korte termijn. De verschillende opgaven kunnen niet los van elkaar worden opgelost. De integraliteit en verwevenheid van de onderwerpen is te groot. Daarnaast lukt het de verschillende partijen niet om ieder voor zich de opgaven integraal op te lossen. Dus er is een nieuwe, frisse aanpak nodig die samenwerking en kennisdeling bevordert en die gericht is op de integrale aanpak van de verweven opgaven.

5. Rapportage gesprekken

De kern van het voorliggende onderzoek bestaat uit gesprekken met potentiële investeerders en stakeholders in en rond de sub-sector maritiem erfgoed. Als eerste stap zijn gesprekken gevoerd met potentiële investeerders, aangezien de oprichting van de kredietunie de concrete aanleiding vormt voor dit onderzoek en aangezien extra geld hoe dan ook nodig is voor een bestendige toekomst van de sub-sector. De inbreng van de potentiële investeerders is vervolgens meegenomen in de gesprekken met de stakeholders over de opgaven van de sub-sector, hun ambities en oplossingsrichtingen.

De 10 gesprekspartners uit de kring van potentiële investeerders zijn in te delen naar: ontwikkelmaatschappij, bancaire, family office, ondernemer uit de vloot, particulier, ontwikkelfondsen en een corporate finance adviseur.

De 20 gesprekspartners in en rond de sector zijn in te delen naar: Brancheverenigingen (BBZ, LVBHB, Nederland Maritiem Land), adviesorganen (ATV), ondernemers uit de vloot, een werf, charterkantoor, bestuurders van gemeenten en experts die nauw betrokken zijn (geweest) bij de sector. Geen van de verschillende stakeholders is een zeer afwijkende mening toegedaan. Er zijn nuanceverschillen en/of verschillende invalshoeken (praktisch versus tactisch versus strategisch). Men herkent zich in de gestelde voorwaarde van de potentiële investeerders. Vanuit de sector is er ook een sterke behoefte aan een toekomstperspectief en transformatie.

5.1 Potentiële investeerders over voorwaarden

De tien uitgebreide gesprekken hebben in de kern dezelfde uitkomst. De investeerders zien graag dat de vloot behouden blijft. Ze zijn bereid om 'anders' naar een dergelijke investering te kijken. Tegelijkertijd is het argument van alleen behoud niet afdoende. De vloot en de sub-sector zullen moeten aantonen wat men te bieden heeft, wat zij kunnen toevoegen en hoe dit gerealiseerd gaat worden.

Alle gesprekspartners geven aan dat ze een plan willen zien op sub-sector niveau, gericht op perspectief, verduurzaming, ondernemerschap en rentabiliteit. En ze vragen om transparantie en om één aanspreekpunt. Als er een goed plan ligt van de sub-sector, als duidelijk is op welke data dat plan is gebaseerd en als er een duidelijk aanspreekpunt is, dan is financiering mogelijk voor bedrijven (ondernemers) die vooruit willen en een toekomstvisie hebben en voor starters met een goed businessplan.

Uit de cijfers van het rapport van BMC en uit de gesprekken blijkt dat ongeveer 50% van de chartervloot bestaat uit de Uitstappers. Dat zijn veelal ondernemers met een directe financieringsbehoefte voor onderhoud, die tegelijkertijd op redelijk korte termijn uit de onderneming willen stappen. Een financier of investeerder lijkt weinig tot geen interesse te hebben om in een dergelijke onderneming te investeren. Dit betekent dat een deel van de vloot (ongeveer 50%) niet gefinancierd kan worden middels de kredietunie en investeerders.

5.2 Stakeholders over financiering

Uit de gesprekken komt naar voren dat er grote verschillen zijn in de financieringsbehoefte van de scheepseigenaren, conform de indeling uit het rapport van BMC.

De vloot bestaat grotendeels uit private eigenaren (ondernemers en particulieren). Waar het gaat om private ondernemingen of particuliere bewoners zullen deze zich ook moeten richten op private investeerders. Voor maatschappelijke partijen die gericht zijn op behoud (zonder winst oogmerk, gedreven door vrijwilligers) zijn eventuele cultuurfondsen een optie.

Door de BBZ is een Coöperatieve Kredietunie Traditionele Passagiersvaart U.A. (kredietunie) opgericht. Nederland telt op dit moment ongeveer 40 kredietunies. Zij trekken gelden aan van ondernemers in een bepaalde sector en verstrekken dit vervolgens aan ondernemers in dezelfde sector die een financieringsbehoefte hebben.

De financieringsvraag voor de historische vloot blijkt dusdanig groot dat dit niet gedragen kan worden door alleen gelden aan te trekken van ondernemers uit dezelfde sector. Om aan de volledige financieringsbehoefte te voldoen, zullen dan ook externe financiers aangetrokken dienen te worden. Door zowel de ondernemers uit deze sector als door externe financiers is aangegeven dat zij bepaalde voorwaarden hebben om tot financiering over te gaan. In de huidige situatie lijkt het niet te verwachten dat alle ondernemers met een financieringsbehoefte aan deze voorwaarden kunnen of willen voldoen.

Een mogelijkheid om ons maritiem erfgoed voor Nederland te behouden, kan worden gerealiseerd met een organisatie naar het voorbeeld van stadsherstel en Hendrik de Keyser. Zo'n 'scheepsherstel-organisatie' kan de schepen aankopen, waar nodig herstellen, en verhuren als woonruimte of kantoorruimte.

Daarnaast is er de wens vanuit de sector dat schepen in eerste instantie gecertificeerd blijven. Op deze manier kunnen schepen wel onderdeel blijven van het stadsgezicht en tegelijkertijd een oplossing bieden voor het woningtekort. Op een later moment kan dan worden besloten het schip weer terug te brengen in de chartervaart, dan wel het volledig als woonschip in te zetten.

Verder onderzoek zal gedaan moeten worden hoe zo'n scheepsherstel-organisatie gefinancierd kan worden. Een voorwaarde om te kunnen werken via een dergelijke structuur is de beschikbaarheid van ligplaatsen. Dit vraagstuk hangt nauw samen met de erfgoedstatus van een schip en zal daar verder worden toegelicht.

5.3 Stakeholders over positionering, concept- en bestemmingsontwikkeling en marketing

Uit de gesprekken blijkt dat de chartervloot niet over een kam geschoren kan worden. Er zijn koplopers, middenmoters, twijfelaars, instappers, uitstappers. Voor potentiële opvolgers is er een hoge drempel om toe te treden tot deze sub-sector. Uit de gesprekken blijkt dat dit ook merkbaar is in de vloot. Goede voorbeelden en goede businessplannen zijn nodig om ondernemerschap aan te wakkeren.

Positionering, concept- en bestemmingsontwikkeling en marketing kan worden gerealiseerd als hierin wordt samengewerkt. Er is een duidelijke behoefte aan het ontwikkelen van strategie en perspectief, waarbij de focus ligt op de partijen die ondernemerschap willen tonen. Hierdoor kan draagvlak worden gecreëerd bij publiek, (private) financiers en beleidsmakers.

Randvoorwaarden voor het opstellen van een bijpassende strategie en perspectief zijn:

- Een samenwerkingsverband (bijvoorbeeld opgestart als Incubator) om startende of vooruitstrevende ondernemers te ondersteunen, zodat bijvoorbeeld diversificatie kan worden aangejaagd
- Een netwerk van partijen met kennis om invulling te geven aan de strategie
- Onderzoek, data en cijfers over economische en maatschappelijk toegevoegde waarde(n)
- Cultuurverandering in (delen) van de sector

5.4 Stakeholders over verduurzaming & innovatie

Succesvolle innovaties (bijvoorbeeld de Vrijbouter, Scaldis, Vooruitgang en Overwinning) spreken tot de verbeelding bij eigenaren in de vloot. Tegelijkertijd wordt het veelal als onbereikbaar ervaren om

zelf de stap van huidige situatie (beperkte financiering, ouder businessmodel, cultuur van zelfredzaamheid) te komen tot dergelijke innovaties. Grofweg zien we drie groepen attitudes:

- Koplopers
- Zoekend & wachtend
- DiY (Do it Yourself)

Verduurzaming en innovatie zijn nu nog kostbare zaken, waarbij deze maatregelen voor financiers juist essentiële onderwerpen zijn. Financiering, waarbij geen oog is voor verduurzaming en innovatie lijkt erg ingewikkeld. Er bestaat nu geen platform om deze kennis de bundelen, te verspreiden en toe te passen.

Uit sommige gesprekken blijkt dat er meer mogelijk lijkt te zijn op het gebied van verduurzaming dan in eerste instantie door anderen wordt gedacht. Daarnaast zijn er heldere kaders, wensen en overtuigingen die, in sommige gevallen, houtsnijden. De kaders zijn nu niet in een plan of visie omschreven. De uitkomst is onzekerheid en onduidelijkheid. Sommige partijen geven aan te wachten op welke regelgeving er wordt opgesteld en ervoor te kiezen om nu geen aanpassingen door te voeren.

De instelling van rentmeesterschap versus terugverdientijd is belangrijk maar niet essentieel. Ondernemingen zullen een afweging maken of de aanpassingen de rentabiliteit van de onderneming ten goede komen. Particuliere eigenaren zien zich (deels, niet allemaal) als rentmeester van het schip en willen het zo goed mogelijk overdragen aan de volgende generatie, maar voor particulieren is verduurzaming zonder terugverdienmogelijkheid nog kostbaarder dan voor de chartervloot.

Door de gesprekspartners wordt het als zeer wenselijk ervaren als er een platform komt om kennis te delen, te verspreiden en toe te passen. Dit platform kan bemand worden met specialisten die ervaring hebben met maritiem erfgoed. Deze specialisten kunnen een aantal nieuwe koplopers ondersteunen en op deze manier de transitie steeds dichterbij de rest brengen.

Er is grote behoefte aan een platform met een perspectief biedend toekomstplan. Zo'n toekomstplan geeft alle betrokken stakeholders transparantie. Een platform met plan en visie geeft ook de mogelijkheid om in gesprek te gaan over regelgeving. Dit geeft immers context en een routekaart die aansluit bij de kaders van de vloot.

5.5 Stakeholders over onderzoek, data en cijfers economische toegevoegde waarde

Vanuit data en onderzoek is een lerend effect te realiseren voor de sector zelf. Men kan eerder en beter het roer omgooien, mocht dit nodig zijn.

Het is wenselijk om kwantitatieve data te verzamelen. Data maken de sector transparant, voor nieuwe ondernemers, voor opvolgers, voor financiers en voor beleidsmakers. Daarnaast geeft dit een onderbouwing van de (economisch en maatschappelijk) toegevoegde waarde.

De data maken de sub-sector beter te vergelijken met de brede sectoren cultureel erfgoed en vrijetijdseconomie en kunnen haar plek hierin onderbouwen. Hetzelfde is van toepassing bij het opstellen van landelijk, regionaal of lokaal beleid.

5.6 Stakeholders over erfgoedstatus en cultuurhistorische waardering, maatschappelijke benutting en bescherming

Een erfgoedstatus geeft de lokale overheid de mogelijkheid om het object op te nemen in het instrumentarium van de omgevingswet (o.a. omgevingsvisie en omgevingsplan) en via deze route ligplaatsen aan te wijzen. Aankleding van de stad kan dan worden bewerkstelligd. Een prettig vooruitzicht wanneer een deel van de chartervloot, eventueel, zal veranderen in woonschip. Herbestemming betekent behoud van de vloot voor de stad en het publiek.

Monumenten in Nederland hebben de mogelijkheid subsidie te ontvangen om te voorzien in de hogere onderhouds- en verduurzamingskosten van het object. Voor schepen bestaat deze mogelijkheid voornamelijk nog niet. Door de gesprekspartners wordt de vraag gesteld of het merendeel van de schepen in de vloot nog wel voldoende origineel zal zijn om te kunnen voldoen als monument. Tegelijkertijd wordt aangegeven dat de schepen nog wel een overduidelijke historische waarde vertegenwoordigen.

De keuzes die gemaakt worden gedurende het onderhoud bepalen de historische waarde van een schip. Een stimulering om te kiezen voor toepassingen die in lijn zijn met de historische waarde van een schip, draagt bij aan het historische karakter van de vloot. Het documenteren van de gemaakte keuzes (voor en na) geeft de mogelijkheid om hier later op terug te vallen, wanneer dit gewenst is.

Het verkrijgen van een erfgoedstatus zal altijd een keuze moeten zijn en nooit een verplichting. Waarbij het aan de huidige en toekomstige eigenaren is of zij willen voldoen aan de status, met de daarbij behorende plichten en rechten.

5.7 Stakeholders over regelgeving en definities

In de sub-sector is veel kennis aanwezig over wat de fysieke verbouwgrenzen zijn van een historisch schip en ook waar, met moeite, ruimte is om aan veranderende regelgeving te voldoen. Voor zover bekend is er geen visie of toekomstgericht document wat als leidraad kan dienen bij het opstellen van regelgeving. Een overheid kan worden geholpen door bereidwilligheid te tonen en tegelijkertijd aan te geven wat fysiek niet haalbaar is. Een toekomstgericht plan gericht op ambities, behoud en veiligheid is nodig. In dit plan kan uitleg gegeven worden op welke punten een gelijk speelveld haalbaar is en verwacht mag worden en op welke punten maatwerk voor de historische sector nodig is, zoals ook gebruikelijk is bij gebouwde objecten met een erfgoedstatus.

De sub-sector in zijn geheel kan zichzelf een dienst bewijzen door het durven los te laten van definities en gezamenlijk een visie te creëren met collectieve ambities, waarbij men (de bestaande ledenorganisaties en brancheorganisaties) zich organiseert rond de problematiek. Bijvoorbeeld: grote schepen die certificaat-plichtig zijn, hebben andere problematiek dan kleinere schepen. Keuzevrijheid hierin is een essentieel punt. Dit werkt twee kanten op: een kleiner schip moet hier ook bij kunnen aanhaken en een groter schip hoeft er niet per se aan mee te doen.

5.8 Stakeholders over kennisdeling, samenwerking en integraliteit

De versnippering van de sub-sector vindt zijn oorsprong in het ontstaan van de sub-sector. De zelfredzaamheid en instelling van de personen hebben ervoor gezorgd dat Nederland nog een erfgoedvloot heeft. Daarnaast heeft dit bijgedragen aan een cultuur die samenwerking in de weg kan staan.

De sub-sector is gesloten en non-transparant. Daarnaast is in de sub-sector veel (niche) kennis aanwezig op een aantal van de huidige opgaven. Door het creëren van samenwerking ontstaat kennisdeling.

Deze kennisdeling op zijn beurt zorgt voor transparantie. Door een transparantere sub-sector kunnen externe stakeholders worden aangetrokken om ook kennis in te winnen over de opgaven waar nu weinig of geen kennis over aanwezig is in de sector.

Dit maakt het mogelijk om de sterk verweven opgaven integraal op te pakken.

Besproken oplossingen zijn:

- Het benutten van elkaars kennis en kunde door een gezamenlijke visie
- Het creëren van een aantrekkelijk en concreet ideaalbeeld voor de sub-sector, met plan van aanpak dat aanzet tot gemeenschappelijke realisatie van beoogde ambities
- Zoveel mogelijk inbreng en gedragenheid van alle betrokkenen, waarbij realisatie van het collectieve belang ook de separate belangen van alle partners en hun achterban dient
- Hierdoor het creëren van aantoonbare maatschappelijke, economische en cultuurhistorische meerwaarde voor de sub-sector

5.9 Stakeholders over persoonlijke idealen

In de gesprekken zijn de stakeholders gevraagd naar hun 'Droom' voor deze sub-sector.

De gesprekspartners kwamen met de volgende antwoorden:

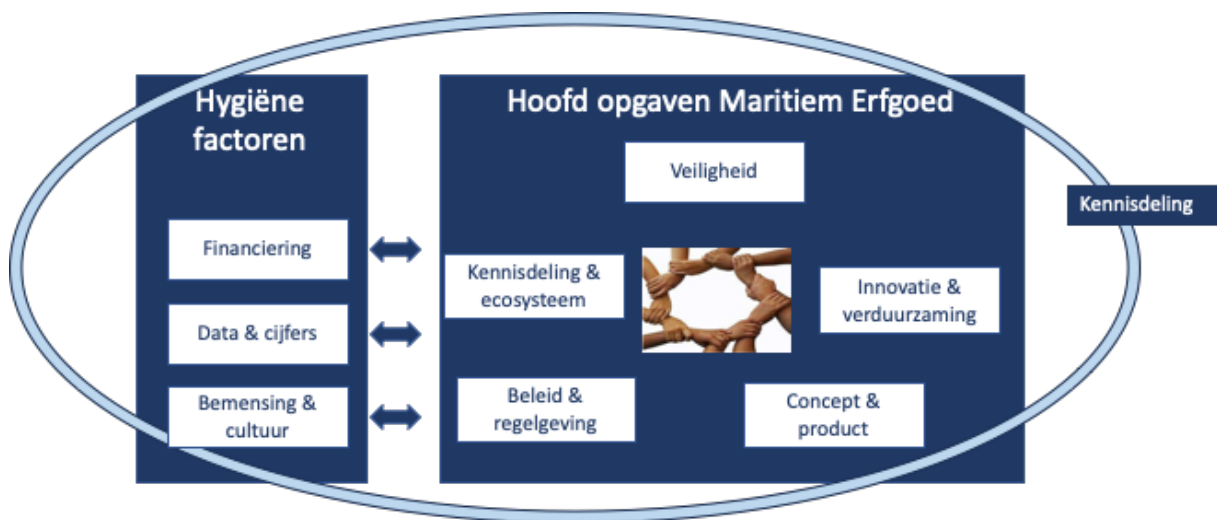
- Behoud van de vloot, opvolging en rentmeesterschap
- Het in stand houden van een voldoende grote vloot, zodat ook het ecosysteem behouden blijft
- Schepen kunnen een monumentstatus aanvragen, alleen voor degene die wil
- Een toekomstbestendige sector die tegen een stootje kan
- Regelgeving die de sub-sector omarmt, niet verstikt
- Een sector om mensen te laten genieten, te ervaren en te leren
- Een incentive om schepen mooi te behouden
- De mogelijkheid om schepen te blijven gebruiken en daardoor te behouden
- Dat de sector haar troefkaart heeft weten in te zetten: lokaal, duurzaam toerisme met een beleving
- We een verhaal hebben en deze weten over te brengen aan het publiek
- Zo succesvol zijn dat we een tekort hebben aan charterschepen
- Dat er voldoende mooi vaargebied en ligplaatsen beschikbaar blijven
- De mogelijkheid hebben om problemen (in/ aan het schip) voor te blijven
- We de grauwe sluier hebben omgezet in duidelijke USP's, concepten en infrastructuren

6. Toekomstbeeld en wenkend perspectief

Uit de gesprekken met de 30 geïnterviewden en de heisessie met sleutelfiguren komen duidelijke wensen naar voren. Die wensen vormen samen een toekomstbeeld en een wenkend perspectief. De vorige hoofdstukken schetsen **waarom** een integrale aanpak noodzakelijk is om de verweven opgaven van de maritieme erfgoed-sub-sector te kunnen oplossen. Dit 6^e hoofdstuk geeft aan **wat** de sector zelf ziet als integrale aanpak naar een wenkend toekomstperspectief. Het 7^e hoofdstuk gaat in op **hoe** de concrete stappen naar de integrale aanpak gezet kunnen worden.

Integrale aanpak is nodig voor rentabiliteit en versterking van het ecosysteem

Hoe kan de financierbaarheid van de sub-sector maritiem erfgoed worden verbeterd? Hoe kan invulling worden gegeven aan de transitie die de sector toekomstbestendig maakt? Zowel de potentiële financiers als invloedrijke stakeholders binnen de sub-sector stellen dat hiervoor een integrale aanpak nodig is. De potentiële financiers willen een duidelijk aanspreekpunt en een integraal plan op sub-sector niveau dat de (maatschappelijke) waarde en rentabiliteit van maritiem erfgoed aantoonst en duidelijk maakt hoe die wordt benut. Een aanzet tot een integrale aanpak is in een heisessie besproken met sleutelfiguren in de sub-sector. Deze stakeholders streven naar het in stand houden van het gehele ecosysteem van maritiem erfgoed. Eerdere initiatieven om het ecosysteem te versterken, laten volgens hen de verwevenheid van opgaven zien en de behoefte aan en noodzaak van een integraal plan.



Kernpunten van de integrale aanpak

De groep sleutelfiguren uit de sub-sector komt tot de volgende kernpunten:

- Gezamenlijke visie: behouden ecosysteem, door het leveren van economische waarde en maatschappelijke waarden
- Strategie: focus op koplopers: ((haven)steden, eigenaren van schepen, regio's), schepen als vliegwiel, 1) primair de transformatie naar rendabel en toekomstbestendig varen en daarnaast 2) Innovatie en transformatie van passagiersvaart naar wonen, werken en recreatie aan de kade
- Werkplan: integraal plan met focus op samenwerking, kennisdeling en ondersteuning, benoeming van pilots, fasering van integrale ontwikkelingen (definitie fase, uitvoeringsfase, opschalingsfase)
- Uitvoering: pilotprojecten in betrokken provincies, per pilotproject een businessplan en een overkoepelend netwerk ter bevordering van kennisdeling.
- Proces: starten met een digitaal kennisplatform gecombineerd met online bijeenkomsten. In de opschalingsfase kan dit overgaan in een netwerkorganisatie die leidt tot vaste structuren zoals kredietunie voor de hele sub-sector en een onafhankelijk kenniscentrum/incubator

Gezamenlijke missie en visie

Volgens de sleutelfiguren heeft de sub-sector maritiem erfgoed de samenleving veel te bieden. Een eerste gezamenlijke visie is 'behoud van het ecosysteem door het leveren van economische waarde en

maatschappelijke waarden'. Daarnaast wordt beargumenteerd dat het hele ecosysteem nodig is om die waarden te kunnen benutten. Ook worden de voorwaarden benoemd om het ecosysteem in stand te houden, zoals voldoende volume, financierbaarheid, rentabiliteit, verduurzaming, veiligheid, wettelijke bescherming en samenwerking. Hiermee wordt een inhoudelijk kader geboden voor een toekomstperspectief. Vanuit dit toekomstperspectief is het mogelijk om investeringen aan te trekken en andere activiteiten te ontwikkelen.

Vooruitlopend op het nog te schrijven missie- en visiedocument, geeft de input uit de heisessie een duidelijke richting. Waarom is maritiem erfgoed belangrijk? Het gaat om meer dan financiële rentabiliteit. Ook maatschappelijke rentabiliteit moet worden uitgewerkt. De sessie leidt tot een eerste beschrijving van maatschappelijke waarden van maritiem erfgoed:

- Economische waarde - het gebruiken van erfgoed om economische kansen te creëren, om economische ontwikkeling in een gebied te stimuleren
- Culturele waarde – het onderzoeken van de geschiedenis en aard van erfgoed om de wereld van nu beter te begrijpen en het bewonderen van de artistieke, ambachtelijke of technische kennis en de schoonheid van het erfgoed
- Educatieve waarde – het inzetten van erfgoed om te leren en te werken aan kennisontwikkeling en kennisverspreiding, bijvoorbeeld inzake grote maatschappelijke opgaven als verduurzaming
- Toeristische en recreatieve waarde – het gebruiken van erfgoed als recreatieve locatie en als instrument om bezoekers de kwaliteiten van een gebied te laten zien en ervaren
- Sociale waarde – het stimuleren van wederzijds begrip, samenwerking en het vormen van gemeenschappen rondom erfgoed

Gezamenlijke strategie

Volgens de sleutelfiguren betreft de gezamenlijke strategie in de kern een veranderkundig vraagstuk. De noodzaak om te veranderen wordt breed gevoeld, een kopgroep ziet kans om daar nu al zelf aan bij te dragen. Daarom wordt nu gekozen voor een strategie van een 'coalition of the willing', bestaande uit koplopers en pilotprojecten. Koplopers laten zien dat verandering mogelijk is. Concrete resultaten van pilotprojecten worden gedeeld met de middengroep en zo kan de middengroep aanhaken bij de opschaling.

De schepen worden door de sleutelfiguren gezien als vliegwiel om verandering in het hele ecosysteem op gang te brengen. Een deel van de koplopers richt zich met pilotprojecten op de transformatie naar rendabel en toekomstbestendig varen. Een ander deel van de koplopers richt zich met pilotprojecten op innovatie en transformatie van passagiersvaart naar wonen, werken en recreatie aan de kade. Binnen die twee sporen worden passende pilots gezocht. Volgens de sleutelfiguren heeft elk pilotproject een eigen vertrekpunt. Bij de ene kan veiligheid de aanleiding zijn, bij de ander het vergroten van toeristische waarde van een gebied, enzovoorts. Wat het vertrekpunt ook is, uiteindelijk zal elke pilot met de verwevenheid van opgaven te maken krijgen. Deze strategie gaat uit van pilots die schaalbaar zijn.

Werkplan voor koploperstrategie, elke 2 jaar actualiseren

Volgens de sleutelfiguren is een werkplan nodig dat de strategie vertaalt naar concrete activiteiten. De vliegwiel functie van de vloot voor het hele ecosysteem zal worden toegelicht in het werkplan. De keuze voor twee sporen wordt toegelicht: rendabel en toekomstbestendig varen, transformatie van passagiersvaart naar wonen, werken en recreatie aan de kade. Het werkplan geeft per spoor aan voor

welke pilots de komende twee jaar gekozen is en wat voor soort resultaten die pilots gaan opleveren. De sleutelfiguren stellen voor om de komende twee jaar in ieder geval ook pilots in gang te zetten die resultaten opleveren inzake verduurzaming en ecotoerisme. Die keuze heeft te maken met de urgentie van die opgaven, met de maatschappelijke agenda en met de financierbaarheid van de pilotprojecten.

Businesscase per pilot

Startpunt van iedere pilot is het gezamenlijk opstellen van een businesscase met de partijen in de pilot (o.a. eigenaren van schepen, gemeenten, ondernemingen, onderwijs, provincies). Een pilot-businesscase is een concrete invulling van de gezamenlijke visie, strategie en ambities van de gehele sub-sector. Elke businesscase wordt geplaatst in de context van de verwevenheid van opgaven. Hierdoor is de businesscase schaalbaar naar vergelijkbare vraagstukken. Het toevoegen van economische waarde zal bij elke businesscase een belangrijke rol spelen, ook om externe financiering mogelijk te maken.

Proces & Kennisdeling

De realisatie van de bovenbeschreven integrale aanpak moet worden gecoördineerd. De sleutelfiguren stellen dat je niet meteen met nieuwe zware structuren moet komen. Een kennisplatform kan eerst worden opgericht. Vanuit dat platform kan de coördinatie plaatsvinden. Ook is het kennisplatform een digitale plaats om de voortgang van pilots te volgen en toegankelijk te maken voor iedere geïnteresseerde. Er ontstaat een overzicht van de pilots in de sector. Als de gewenste beweging op gang is gebracht met de pilots, dan kan er worden opgeschaald. Het kennisplatform kan dan dienen als basis voor een netwerkorganisatie en kan uiteindelijk leiden tot een kenniscentrum/incubator.

7. Een concrete integrale aanpak, een advies

De Erfgoedkwartiermakers onderschrijven de integrale aanpak en het toekomstperspectief van de sub-sector. Uitvoering van die integrale aanpak gaat zorgen voor de transitie naar een toekomstbestendige en financierbare sub-sector. Dit laatste hoofdstuk is een advies van de Erfgoedkwartiermakers aan de sub-sector en tevens bedoeld voor onze opdrachtgevers (provincies Utrecht, Flevoland en Overijssel) en andere actoren die nodig zijn om de gewenste beweging op gang te helpen brengen. Wij geven hieronder aan wat volgens ons de concrete stappen zijn om een integrale aanpak te realiseren.

Parallele trajecten: uitwerken visie/plan/proces en tegelijk starten met pilotprojecten

Wij adviseren aan de sub-sector om in samenwerking met koplopers de gezamenlijke missie en visie uit te werken en aan te vullen met collectieve ambities (strategie), een werkplan en procesbeschrijving. Wij adviseren de sub-sector om sleutelfiguren uit de sector te benoemen in een commissie. Deze commissie krijgt een budget om de integrale aanpak te onderbouwen en regie te voeren.

Wij adviseren aan overheden en de sub-sector om, parallel aan de ontwikkeling van strategie en werkplan, te starten met de uitvoering van pilotprojecten. Alleen een visie of voornemens zijn niet voldoende. Hierop kan men niet aanhaken, op pilots en projecten wel. Inzichten en ervaringen die worden opgedaan in de pilotprojecten worden benut om de visie en planvorming te stimuleren, om het draagvlak in de sector voor de integrale aanpak te vergroten, om het aantal deelnemende partijen

te laten groeien. Door te starten met pilots met koplopergroepen wordt toekomstperspectief gecreëerd voor de gehele sub-sector.

Gezamenlijke structuur is nodig en wordt bekostigd uit pilotbudget

Een pilot wordt kansrijker als het is ingebed in de ontwikkeling van de hele sub-sector. Elke pilot heeft te maken met verwevenheid van opgaves en zal een beroep doen op de gebundelde kennis. Daarvoor moet wel een gezamenlijke structuur worden ontwikkeld. Wij adviseren de koplopers die een pilotproject organiseren om een deel van het budget te reserveren voor kennisdeling en sector-brede samenwerking. Dat zijn noodzakelijke overheadkosten, om de samenwerking in de sub-sector breed te borgen. De commissie krijgt de taak om die 'overheadkosten' van de verschillende pilots effectief te bundelen en te gebruiken voor de ontwikkeling van een gezamenlijke structuur. Denk aan het nader uitwerken van visie, missie, strategie en werkplan. Maar ook meer praktisch aan het organiseren van een kennisplatform. Eens per kwartaal vindt intervisie plaats tussen pilotprojecten en de commissie.

Digitaal platform als eerste stap naar kenniscentrum

Niet alleen de deelnemers aan pilotprojecten hebben behoefte aan onderlinge kennisuitwisseling. Juist de middengroep wil graag geholpen worden en ervaart een kennisachterstand. Wij adviseren daarom aan de sector om de middelen die uit pilotprojecten beschikbaar komen voor overhead ook te gebruiken voor het oprichten van een digitaal platform. Dit platform creëert overzicht en transparantie. De commissie is opdrachtgever en fungeert als een soort raad van toezicht. Het digitaal platform wordt krachtig als de regionale pilots de 'lijstduwers' worden, waardoor mensen nieuwsgierig worden naar de kennis die wordt opgedaan. Dat betekent online veel info delen en bijvoorbeeld online webinars organiseren. Zo wordt het makkelijk om deel te nemen. De bestendinging en verdieping kan daarna volgen. Uiteindelijk is het de bedoeling dat er een echt kenniscentrum ontstaat, een zelfstandige organisatie die de bestaande vertegenwoordigende organisaties aanvult en functioneert als incubator voor doorontwikkeling van de integrale aanpak.

Mogelijke pilots per regio en per onderwerp

Wij hebben een lijst gemaakt van wenselijke pilots om tot een toekomstgerichte sub-sector te komen. Deze lijst hebben we gebaseerd op kennis van voorgaande onderzoeken, afgeronde en lopende pilots, gesprekken met stakeholders in en rond de vloot, analyse en een heisessie met sleutelfiguren.

De pilots staan in het teken van bouwstenen waarbij de schepen het vliegwiel zijn:

- Transitie naar toekomstbestendige gebiedsontwikkeling
- Transitie naar rendabel en toekomstbestendig varen
- Innovatie en transformatie van passagiersvaart naar wonen, werken en recreatie aan de kade
- Innovatie en transitie naar duurzaam maritiem erfgoed
- Realiseren van samenwerking en kennisdeling via kennisplatform maritiem erfgoed-ecosysteem

Verdere voorwaarden die naar voren zijn gekomen zijn:

- De pilot is op basis van een businesscase
- De pilot is op basis van het leveren van economische waarde en maatschappelijke waarden
- De pilot is een integrale oplossing, waarbij één onderwerp leidend kan zijn
- De pilot is een samenwerking van een brede groep stakeholders (ondernemers, toeleveranciers, kennisinstellingen, scheepseigenaren, overheid)
- De pilot heeft opschalingskansen voor de rest van de sub-sector

Mogelijkheden voor pilots per regio en onderwerp:

A Pilots Overijssel

- Pilot op het gebied van verduurzaming en circulariteit: in nauwe samenwerking met Port of Zwolle.
- Pilot op het gebied van het spreiden van toerisme: inzetten van varend erfgoed voor kleinschalig passagiersvervoer met het oogmerk van innovatief en duurzaam 'slow tourism' en recreatie in de eigen regio.

B Pilots Harlingen

- Pilot op het verbeteren van de veiligheid door product- en conceptontwikkeling van de chartervloot, verduurzaming en innovatie van de haven-infrastructuur.
- Pilot op het gebied van transformatie van beroepsmatig varen naar particulier wonen en werken aan de kade, inclusief het creëren van duurzame faciliteiten en infrastructuur in de stad en koppeling met ander erfgoed op de wal.
- Pilot op het gebied van verduurzaming: in samenwerking met scheepswerven opschalen van verduurzamingsmaatregelen van (charter)schepen door groepsgewijs synergievoordelen te behalen.

C Pilots Utrecht

- Pilot op het gebied van wettelijke bescherming: maritiem erfgoed opnemen in het gemeentelijk omgevingsbeleid versterkt de waardevastheid en financierbaarheid van de sub-sector.
- Pilot op het gebied van kennisdeling: het gebruik van hout als basis voor scheepsbouw is duurzamer dan staal en polyester en maakt gebruik van oude ambachten en innovatieve technieken. Scheepstimmerwerven kunnen met pilotprojecten en leerwerkplaatsen jonge mensen en zij-instromers opleiden, wat bijdraagt aan werkgelegenheid en behoud en deling van kennis. (https://oceans-and-fisheries.ec.europa.eu/ocean/blue-economy/skills-and-career-development_en)

D Pilot (Gastvrije) Randmeren - Flevoland en Gelderland

- Pilot op het gebied van een incubator voor maritiem erfgoed. Middels deze incubator kunnen ondernemers worden ondersteund bij het creëren van maatschappelijke en economisch toegevoegde waarde. De incubator, naar voorbeeld van de MKB schakelteams, kan ondersteunen bij de noodzakelijke concept- en productontwikkeling voor de chartersector. Daarnaast kan deze incubator ook een bijdrage leveren aan het ondersteunen van (particuliere) eigenaren zodat de zichtbaarheid van historische maritieme ensembles vergroot kan worden. Dit op het gebied van recreatie en natuur op de randmeren en/of als een combinatie van toerisme, wonen en werken op een schip aan de kade. Waarbij hier ook de focus ligt op het leveren van toegevoegde waarde, maatschappelijk en economisch.

E Pilot Enkhuizen

- Pilot op het gebied van erfgoed-inclusieve gebiedsontwikkeling: in nauwe samenwerking met de Pilot in Harlingen, product- en conceptontwikkeling realiseren in duurzaam behoud en gebruik van maritiem erfgoed voor passagiersvaart en wonen en een aantrekkelijke leefomgeving.

F Pilot Zuid-Holland en Noord-Holland

- Pilot op het gebied van een 'havenherstel'-aanpak: maritiem erfgoed een toekomst geven door vervallen monumentale en beeldbepalende schepen te kopen en restaureren en te voorzien van een passende herbestemming, waarmee de historische havensteden haar woon- en havenfunctie versterken.

8. Bijlagen

Bijlage A: Gesprekken

Voor dit rapport zijn gesprekken gevoerd met diverse mensen uit de sector maritiem erfgoed en van buiten de sector. Wij willen hen graag van harte bedanken voor hun inzet en deskundigheid.

- Aljan van Ruiten - ABN AMRO
- Allard van der Horst - NOM
- Anne-Marie van Brecht - Provincie Zuid Holland
- Bas van Toledo - Provincie Zuid Holland
- Bert Wijnsma - Waddenfonds
- Boudewijn Hulst - NOM
- Brenda van den Broeke - BBZ, Coöperatieve Kredietunie Traditionele Passagiersvaart U.A.
- Chris Belder - Ambtenaar RO Harlingen
- Eduard van Zuylen - Burgemeester Enkhuizen
- Eefje van Duin - Monumentenwacht, FIM
- Els Kloosterman - FB Oranjewoud (mail)
- Gert Loomeijer - Voormalig ondernemer uit de vloot & tal van bestuurlijke functies in de sub-sector
- Gertjan Holstege - Lenos Equity
- Graig Youel - Ondernemer uit de vloot, Coöperatieve Kredietunie Traditionele Passagiersvaart U.A.
- Hans Visser - Zeeuwse Groene Compagnie, Erfgoedkwartiermakers
- Harry Muter - Ondernemer uit de vloot, Bestuur BBZ
- Hendrik Boland - Stichting Adviesorgaan Traditioneel Vaartuig, Coöperatie Holland Sail
- Irene Toxopeus - Ondernemer uit de vloot
- Jarno Peters - ABN AMRO
- Jens Reusink - Kroese Weevers Corporate Finance
- Karen Wassink - Provincie Zuid Holland
- Lenny Versteeg - Ondernemer uit de vloot, Coöperatieve Kredietunie Traditionele Passagiersvaart U.A.
- Leo Birza - Erfgoedkwartiermakers
- Lex Tiggerlaar - SRF Harlingen
- Marcus van de Linde - Ondernemer uit de vloot
- Martine van Lier - Erfgoedwerf, FIM, Erfgoedkwartiermakers
- Paul Schoute - Wethouder Harlingen
- Paul van Ommen - BBZ
- Remko Schelfhout - ABN AMRO
- Reno Minnema - FOM
- Rob van Hilten - BMC
- Rob Verkerk - Nederland Maritiem Land
- Rolf van de Mark - LVBHB
- Roman Meibner - Ondernemer uit de vloot
- Tsjerk Hesling Hoekstra - Ondernemer uit de vloot, Bestuur BBZ

Bijlage B: Overzicht initiatieven en Pilots in de sub-sector

Financiering

- Structuur en inrichting Kredietunie
 - o De entiteit voor een kredietunie is opgericht. Notulen, huishoudelijk reglement en (administratieve) inrichting van de entiteit wordt uitgewerkt.

Positionering, concept- en bestemmingsontwikkeling en markering

- Vestingstedenroutes
 - o In samenwerking met Vereniging Nederlandse Vestingsteden en de KNAC zijn toeristische routes ontwikkeld, voor historische auto's
 - o Deze routes geven context en daarmee een succesvolle positionering
 - o Vergelijkbare routes kunnen ontwikkeld worden voor schepen
- Maritiem Erfgoed in beeld
 - o In opdracht van provincie Utrecht is een koffietafelboek ontwikkeld: Voor de boeg
 - o Boek wordt succesvol ontvangen, een tweede druk wordt uitgevoerd
 - o Positieve promotie en het tastbaar maken van het Erfgoed in een provincie
 - o Kan ook worden toegepast voor andere provincies, landelijk en Europees

Verduurzaming & innovatie

- Verduurzaming schepen en conceptontwikkeling
 - o Leringen en successen kunnen worden ingezet bij 'koploper groepen'
 - o Gezamenlijk verduurzamingsplan en fondswerving
 - o *Enkele voorbeelden zijn:*
 - o Zeeuwse Groene Compagnie
 - Ontwikkeling en begeleiding van twee charterschepen die worden verduurzaamd en varen met passagiers en streekproducten
 - o Ecoclipper Vloot
 - Ontwikkeling van emission-free cargo in combinatie met passagiers
 - o Eco Tjalk de Overwinning
 - Uitstootvrij chartership

Onderzoek, data en cijfers economische toegevoegde waarde

- Inventarisatie Historische woonboten
 - o Op verzoek van de gemeente is er een methode ontwikkeld om schepen in kaart te brengen die cultuurhistorisch waardevol zijn
 - o Deze methode kan een basis bieden voor historische woonbotenbeleid
 - o Op basis van dit beleid kan een conceptontwikkeling, positionering en marketingplan worden ontwikkeld
 - o Methode is toepasbaar in andere steden

Erfgoedstatus, maatschappelijke benutting en cultuurhistorische waardering

- Historische Maritieme Cultuur
 - o Door middel van een stuurwiel met 8 spaken is het maritieme ecosysteem in kaart gebracht. Hiermee kan het maritieme ecosysteem zich plaatsen op de Inventaris Immaterieel Erfgoed Nederland. Dit is een stap op weg naar officiële erkenning door de overheid.
 - o Voorwaarde is het opstellen van 8 borgingsplannen die gezamenlijk een centraal borgingsplan vormen
 - o De BBZ is gestart met het borgingsplan voor het vaarambacht (1 van de 8 spaken)
- Wettelijke bescherming Maritiem Erfgoed
 - o In opdracht van de BBZ is een verkenning gemaakt van de mogelijkheden voor wettelijke bescherming van maritiem erfgoed.
 - o Dit heeft geleid tot drie opties: verordening op gemeentelijk/ provinciaal varend monument, historisch maritiem ensemble en onderdeel van beschermd stads/dorpsgezicht.
 - o Verdere uitwerking met gemeentes is nodig om tot een beleidsplan te komen
- Relaties tussen schip en wal; Verkenning historische maritieme ensembles, over historische schepen in ruimtelijke context:
 - o In opdracht van het ministerie van OCW is een verkenning gemaakt van de mogelijkheden voor bescherming, regelgeving en beleid binnen de Erfgoedwet en de Omgevingswet.
 - o Het rapport biedt bouwstenen voor een handreiking voor gemeenten over de omgang met ensembles van varend en ander maritiem erfgoed in relatie tot de ruimtelijke omgeving.
 - o Het rapport biedt ook een verkenning van de mogelijkheden die in andere Europese landen toegepast worden om maritiem erfgoed te beschermen.

Regelgeving en definities (n.v.t.)

Kennisdeling, samenwerking en integraliteit

- Aanspreekpunt voor gemeente
 - o Alle charterschepen in Harlingen zijn lid van de zeilvereniging. Hierdoor heeft de gemeente één centraal aanspreekpunt
- Stroomgebruik
 - o Gemeente Harlingen heeft een app geïntroduceerd, zodat walstroom wordt afgerekend naar werkelijk gebruik in plaats van een vast bedrag
- Digitaal Kennisplatform
 - o Door het MEC is in het project Clean and Future Proof mobility concepts een digitale portal ontwikkeld. Dit portal kan worden uitgewerkt tot een digitaal kennisplatform
- Proeftuin Duurzame Havens
 - o In het project Duurzame Havens is een start gemaakt met een kenniscentrum. Leringen en het netwerk kunnen worden ingezet bij het opzetten en uitbouwen van een (digitaal) kennisplatform
- Stadshaven Maasluis
 - o Integrale gebiedsontwikkeling met maritiem en gebouwd erfgoed, musea, bedrijven en onderwijs. Onderdeel van de Erfgoeddeal.

9. Colofon

22 februari 2024

Dit rapport is opgesteld door Erfgoedkwartiermakers.nl

Classificatie: Openbaar

Naam auteur: Flip Harmsma