CONJUNCTUURMETING
WATERRECREATIESECTOR 1994

Arnhem, 8 december 1994

rekread & partners

- drs. J.L.F.M. van Diemen/NJ

In opdracht van
HISWA Vereniging

Rekread & Partners B.V.
Zypendaalseweg 91
6814 CG Arnhem
telefoon: (085) 59 11 59
telefax: (085) 42 38 33

INHOUDSOPGAVE

Hoofdstuk 1	**Inleiding**	1
Hoofdstuk 2	**De jachtbouw**	
2.1	Inleiding	2
2.2	Ontwikkelingen 1994	2
2.2.1	Custom-built jachten	2
2.2.2	Semi-custom-built jachten	4
2.2.3	Seriebouw	5
2.3	Samenvatting jachtbouw 1994	6
Hoofdstuk 3	**Importeurs**	
3.1	Inleiding	7
3.2	Ontwikkelingen 1994	7
3.3	Samenvatting jachtimporteurs 1994	8
Hoofdstuk 4	**Jachtmakelaardij en bemiddeling**	
4.1	Inleiding	9
4.2	Ontwikkelingen 1994	9
4.3	Samenvatting jachtmakelaars 1994	11
Hoofdstuk 5	**Jachthavens**	
5.1	Inleiding	12
5.2	Ontwikkelingen 1994	12
5.3	Samenvatting jachthavens 1994	14
Hoofdstuk 6	**Watersportshops**	
6.1	Inleiding	15
6.2	Ontwikkelingen 1994	15
6.3	Samenvatting watersportshops importeurs en groothandels 1994	16

(vervolg inhoudsopgave)

Hoofdstuk 7	**Verhuursector**	
7.1	Inleiding	17
7.2	Ontwikkelingen 1994	17
7.2.1	Zeiljachtverhuur	18
7.2.2	Motorjachtverhuur	18
7.2.3	Traditionele chartervaart	19
7.3	Samenvatting jachtverhuurbedrijven 1994	20
Hoofdstuk 8	**Watersportopleidingen**	
8.1	Inleiding	21
8.2	Ontwikkelingen 1994	21
8.3	Samenvatting watersportopleidingen 1994	22
Hoofdstuk 9	**Algemene samenvatting**	23

Opgesteld door: Rekread & Partners B.V. - drs. J.L.F.M. van Diemen/NJ
Zypendaalseweg 91
6814 CG Arnhem
Tel.: (085) 59 11 59

1994 copyright, HISWA Vereniging
Jan Nieuwenhuizenplein 12, 1135 WV Edam
Tel.: (02993) 7 26 20

Gebruik van de in deze uitgave vermelde gegevens is toegestaan, mits de bron duidelijk wordt vermeld.

De uitgever is niet aansprakelijk voor eventuele gevolgen van fouten en andere onjuistheden die, ondanks alle voorzorgen, in deze uitgave zouden kunnen voorkomen.

HOOFDSTUK 1: INLEIDING

Elk jaar geeft HISWA Vereniging een overzicht van ontwikkelingen die zich in de diverse watersportsectoren afspelen. Deze gegevens worden gebundeld in de jaarlijkse uitgave "Trends en Cijfers in de Waterrecreatiesector".

Onderdeel hiervan vormt de zogenaamde "Conjunctuurmeting". Voor 1994 heeft HISWA Vereniging besloten om deze conjunctuurmeting separaat uit te voeren en te rapporteren. Door het ontbreken van voldoende nieuw statistisch en onderzoeks materiaal, vervalt de uitgave "Trends en Cijfers in de Waterrecreatiesector" voor 1994. In de "Conjunctuurmeting 1994" wordt voor alle sectoren in de waterrecreatie een representatief en indicatief beeld geschetst van het huidige seizoen. Daarnaast zijn de resultaten van 1994 afgezet tegen de ontwikkelingen in 1992 en 1993 en de verwachtingen voor 1995.

Aan de hand van het HISWA-ledenbestand is een representatieve selectie gemaakt van 140 bedrijven die naar aanleiding van een tevoren toegestuurde vragenlijst gevraagd zijn hun medewerking aan deze enquête te verlenen. Ruim 120 van de benaderde bedrijven hebben hun medewerking aan deze enquête verleend.

Begripsdefinitie:
In deze conjunctuurmeting worden de volgende begrippen gehanteerd:

- winst: bruto winst voor belasting (procentueel);
- omzet: alle inkomsten uit de bedrijfsvoering vóór aftrek van de inkoopwaarde;
- kosten: het totaal van personeels- onderhouds- en kapitaalslasten;

HOOFDSTUK 2: DE JACHTBOUW

2.1 Inleiding

Uit verschillende onderzoeken kan worden afgeleid dat er in Nederland ongeveer 500 bedrijven zijn die zich bezig houden met de bouw van pleziervaartuigen. De branche wordt gekenmerkt door kleine en middelgrote familiebedrijven. Op basis van gegevens van een onderzoek naar de werkgelegenheid en scholingsbehoefte in de Nederlandse jachtbouw wordt geschat dat op een jachtwerf gemiddeld 13 personen werkzaam zijn. De totale directe werkgelegenheid in de sector komt hiermee op 6.800 personen.

2.2 Ontwikkelingen 1994

2.2.1 Custom-built jachten

Panel-karakteristiek

Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 10 custom-built jachtwerven deelgenomen. Enkele belangrijke kenmerken van deze werven zijn:

- er worden zowel motorjachten als zeiljachten gebouwd, ongeveer in dezelfde mate;
- de gebouwde schepen zijn over het algemeen van aluminium en staal of soms hout.
- ongeveer 20% van de gebouwde schepen blijft in Nederland. De overige 80% wordt geëxporteerd;
- naast nieuwbouw van schepen houdt een groot aantal werven zich ook bezig met de verkoop en inbouw van apparatuur en onderhoud en reparatie.

N.B. Aangezien de custom-built werven 1 tot 4 schepen per jaar bouwen, kunnen zowel het aantal gebouwde schepen als de omzet per jaar fluctueren.

Ontwikkelingen jachten

- de staalbouw doet het weer duidelijk beter;
- hoewel custom-built jachten reeds een hoog luxe-niveau hebben, wordt verwacht dat dit niveau in de komende jaren nog iets verder op zal lopen;
- de gemiddelde lengte van de schepen zal de komende jaren nog iets toenemen.

Ontwikkelingen produktie

- ten opzichte van 1992 is het aantal gebouwde schepen in 1993 gelijk gebleven. Voor 1994 verwachten de werven een kleine groei te realiseren. Daarmee is men iets positiever dan een jaar geleden toen men voor 1994 nog van een stabilisatie van het aantal te bouwen schepen uitging;
- de gemiddelde omzet bij de custom-built jachtbouwers is in 1993 met 2% toegenomen ten opzichte van 1992. Voor 1994 wordt een stijging van 18% verwacht;
- de meeste werven hebben voor de rest van 1994 en 1995 een redelijk tot goed gevulde orderportefeuille.

Ontwikkelingen herkomstlanden kopers

- de verkochte schepen worden overal ter wereld afgeleverd, met name in de Verenigde Staten, Duitsland en het Verre Oosten;
- ten aanzien van het herkomstland van de kopers worden weinig verschuivingen verwacht, Duitsland wordt als exportland naar verwachting iets belangrijker.

Ontwikkelingen nevenactiviteiten

- de verkoop en inbouw van apparatuur zal in het komende jaar stagneren;
- het aantal reparaties zal stagneren;
- naast totale renovatie vindt motorisch onderhoud en kosmetisch onderhoud (schilderwerk etc.) plaats. Deze drie bedrijfsactiviteiten zijn naar omzet gezien alle van even groot belang (33%).

Ontwikkelingen kosten, prijzen en winstverwachting

- ten opzichte van 1993 zijn dit jaar de kosten gestegen met ongeveer 9%. Voor 1995 wordt een verdere kostenstijging verwacht van 2%;
- de prijzen ontwikkelen zich gematigd, voor 1994 is een prijsstijging van 9% gerealiseerd, volgend jaar zullen de prijzen met 4% worden verhoogd;
- de winstverwachting voor de meeste custom-built werven voor 1994 is een stijging van 5%. Voor 1995 wordt een winststijging van 15% verwacht.

Kansen en bedreigingen

- de toenemende overheidsbemoeienis, de steeds scherpere milieu-eisen en de toenemende voornamelijk internationale concurrentie (Oostblok-landen en Pacifische landen) worden als bedreigend ervaren;
- deze bedreigingen kunnen door toenemende innovatie het hoofd worden geboden;
- samenwerking en gezamenlijke marketinginspanningen bieden mogelijkheden.

2.2.2 Semi-custom-built jachten

Panel-karakteristiek

Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 7 semi-custom-built jachtwerven deelgenomen. Enkele belangrijke kenmerken van deze werven zijn:

- de semi-custom-built jachten worden gebouwd van staal, aluminium, kunststof of hout;
- er worden zowel motorjachten als zeiljachten gebouwd, ongeveer in dezelfde mate;
- 80% van de schepen is tussen de 7½ meter en 12 meter lang en 10% is langer dan 12 meter;
- ongeveer 40% van de schepen blijft in Nederland. De overige 60% wordt geëxporteerd;
- de belangrijkste exportlanden zijn Duitsland (75% van de export) en Engeland (10%). De overige 15% gaat naar andere Europese landen;
- naast nieuwbouw van schepen houdt een groot aantal werven zich ook bezig met de verkoop en inbouw van apparatuur en onderhoud en reparatie.

Ontwikkelingen jachten

- in de komende jaren zet de trend naar grotere jachten door;
- het luxe-niveau zal verder toenemen;
- er is een trend naar 'instap-kajuitzeiljachten' van rond de 7 meter lengte.

Ontwikkeling produktie

- ten opzichte van 1992 is het aantal gebouwde schepen in 1993 met 14% gedaald. In 1994 treedt een lichte groei op;
- in 1995 zal naar verwachting het aantal te bouwen schepen toenemen;
- de omzet in 1993 is ten opzichte van 1992 met 3% gedaald. Voor 1994 wordt een daling van 1% verwacht. Voor 1994 voorzien de werven een stijgende omzet;
- de orderportefeuille van de meeste bedrijven is in 1995 goed gevuld.

Ontwikkelingen herkomstland kopers

- de verkoop in Nederland wordt naar verwachting iets belangrijker;
- ten aanzien van de overige herkomstlanden van kopers worden geen veranderingen verwacht.

Ontwikkelingen nevenactiviteiten

- de verkoop en inbouw van apparatuur zal in het komende jaar iets toenemen;
- naast totale renovatie (33% van de opdrachten) vindt motorisch onderhoud (22%) en kosmetisch onderhoud (schilderwerk etc.: 45%) plaats.

Ontwikkelingen kosten, prijzen en winstverwachting

- ten opzichte van 1993 zijn de kosten dit jaar met 5% gestegen. Ondernemers spreken de verwachting uit dat de kosten in 1995 zullen stijgen met 1%;
- de ontwikkelingen van de prijzen zijn naar verwachting dit jaar gematigd: 5%. Voor volgend jaar wordt een prijsstijging van 1% verwacht;
- voor wat betreft de winst wordt de verwachting uitgesproken dat deze in 1994 zal groeien. Voor 1995 wordt een kleine winststijging verwacht.

2.2.3 Seriebouw

Panel-karakteristiek

Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 7 seriebouw-jachtwerven deelgenomen. Enkele belangrijke kenmerken van deze werven zijn:

- de gebouwde schepen zijn over het algemeen van kunststof (polyester) of staal;
- er worden zowel zeil- als motorjachten gebouwd;
- 85% van de schepen is kleiner dan 7½ meter. 15% van de schepen is tussen de 7½ meter en 12 meter;
- ruim 75% van de door seriebouwers gebouwde schepen blijft in Nederland, 20% wordt geëxporteerd naar Duitsland. De overige 5% gaat naar de andere landen in Europa;
- naast nieuwbouw van schepen houdt een aantal werven zich ook bezig met de verkoop en inbouw van apparatuur en onderhoud en reparatie;
- naast totale renovatie (50% van de opdrachten) vindt motorisch onderhoud (20% van de opdrachten) en kosmetisch onderhoud (schilderwerk etc.: 30% van de opdrachten) plaats.

Ontwikkeling schepen

- er worden geen verschuivingen in de lengteverdeling verwacht;
- zowel de gemiddelde lengte van de schepen als het luxe-niveau zal nog iets toenemen, terwijl ook de trend naar kleinere schepen door enkele werven wordt onderkent.

Ontwikkelingen produktie

- ten opzichte van 1992 is het aantal gebouwde schepen in 1993 gelijk gebleven. In 1994 is het aantal gebouwde schepen met 7% toegenomen;
- naar verwachting zal in 1995 het aantal gebouwde schepen stabiliseren;
- de gemiddelde omzet bij de seriejachtbouwers is in 1993 ten opzichte van 1992 met gelijk gebleven. Voor 1994 wordt een omzetstijging van 3% verwacht. Voor 1995 wordt een stijging van de omzet voorzien;
- de meeste werven hebben voor 1995 een redelijk tot goed gevulde orderportefeuille.

Ontwikkelingen herkomstlanden kopers

- ten aanzien van het herkomstland van de kopers worden geen veranderingen voorzien.

Ontwikkelingen nevenactiviteiten

- in de verdeling over totale renovatie, motorisch onderhoud en kosmetisch onderhoud zal naar verwachting weinig verschuiving optreden.

Ontwikkelingen kosten, prijzen en winstverwachting

- naar verwachting zullen de kosten in 1994 met 2% dalen, voor 1994 wordt een kostenstabilisatie voorzien;
- de prijzen zullen dit jaar toenemen met 4%. Voor 1995 wordt een prijsstijging van 3% verwacht;
- voor 1994 wordt een winststabilisatie voorzien. Voor 1995 wordt een stijging van 7% verwacht.

2.3 Samenvatting jachtbouw 1994

	custom-built	semi-custom-built	seriebouw
gemiddelde lengte	+	+	+
luxe-niveau	+	+	+
aantal schepen	+	+	+ +
omzet 1992	+ +	+	+ +
omzet 1993	+	-	0
omzet 1994	+ +	0	+
orderportefeuille 1995	+	+ +	+
kopers Nederland	0	0	0
kosten 1994	+ +	+	-
kosten 1995	+	+	0
prijzen 1994	+ +	+	+
prijzen 1995	+	+	+
winst 1994	+	+ +	0
winst 1995	+ +	+	+ +

(Bron: Rekread & Partners, 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

HOOFDSTUK 3: IMPORTEURS

3.1 Inleiding

In de Nederlandse watersportsector zijn twee hoofdgroepen importeurs te onderscheiden namelijk: importeurs van motoren en importeurs van jachten. Daarnaast onderscheiden we importeurs van accessoires, electronica en surftoebehoren.

Er zijn in Nederland ongeveer 100 bedrijven die zich bezighouden met het importeren van plezierjachten. Deze sector biedt aan ongeveer 230 personen werkgelegenheid en is goed voor een totale omzet van ongeveer 200 miljoen gulden.

3.2 Ontwikkelingen 1994

Panel-karakteristiek

Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 14 jachtimporteurs deelgenomen. Enkele belangrijke kenmerken van deze importeurs zijn:

- ongeveer 70% van de schepen is korter dan 7½ meter. Ongeveer 20% is tussen de 7½ meter en 12 meter en 8% is langer dan 12 meter;
- de geïmporteerde schepen zijn afkomstig uit verschillende landen van de wereld, met name uit de Verenigde Staten, Frankrijk, Canada, Engeland en de Scandinavische landen;
- 60% van de kopers van de jachten is afkomstig uit Nederland. Daarnaast wordt 30% verkocht aan Duitsers. De overige 10% gaat naar voornamelijk Belgen.

Ontwikkelingen schepen

- ten opzichte van 1992 is het aantal geïmporteerde jachten in 1993 gelijk gebleven. In 1994 wordt een daling van het aantal geïmporteerde jachten van 2% ten opzichte van 1992 verwacht. In 1995 zal naar verwachting een kleine stijging in het aantal geïmporteerde schepen optreden;
- de ingevoerde jachten worden steeds langer, bieden steeds meer luxe en zijn ruimer van opzet.

Ontwikkelingen omzet

- in 1993 werd een 4% hogere omzet gerealiseerd dan in 1992. In 1994 verwachten de importeurs een omzetstabilisatie. Voor 1995 zijn de vooruitzichten duidelijk minder positief, de omzet zal naar verwachting met 2% afnemen.

Ontwikkelingen herkomstland schepen en kopers

- zowel de herkomstlanden van de jachten als de nationaliteit van de kopers zijn stabiel.

Ontwikkelingen kosten, prijzen en winstverwachting:

- de kosten zullen dit jaar ongeveer 4% hoger liggen dan in 1993. Voor 1995 wordt een verdere kostenstijging van 2% voorzien;
- de prijzen zullen dit jaar ten opzichte van 1993 met 2% stijgen, voor 1995 wordt een prijsstijging van 3% verwacht;
- de winstverwachting voor 1994 ligt 5% hoger dan de behaalde winst in 1993. Voor 1995 verwachten de importeurs een daling van 3%.

3.3 Samenvatting jachtimporteurs 1994

	1993	1994	1995
aantal schepen	--	-	+
omzet	+ +	0	-
kosten	--	+	+
prijzen	+	+	+
winst	--	+	-
gemiddelde lengte schepen	+		
luxe-niveau	+		
aantal merken/typen	+		

(Bron: Rekread & Partners, 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

HOOFDSTUK 4: JACHTMAKELAARDIJ EN BEMIDDELING

4.1 Inleiding

Onder jachtmakelaars/bemiddelaars worden die bedrijven verstaan die bemiddeling bij aan- en verkoop van pleziervaartuigen als hoofdactiviteit hebben. De totale sector jachtmakelaardij en bemiddeling is naar schatting goed voor een omzet van 21 miljoen gulden, waarvan 15 miljoen wordt verkregen uit courtage. De overige 6 miljoen wordt behaald in onderhoud en reparatie, verhuur van ligplaatsen etc. De sector biedt naar schatting een werkgelegenheid van ongeveer 100 mensjaren.

4.2 Ontwikkelingen 1994

Panel-karakteristiek:
Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 7 jachtmakelaars deelgenomen. Enkele belangrijke kenmerken van deze bedrijven zijn:

- van de kopers komt ongeveer 60% uit Nederland, 35% uit Duitsland en 5% uit de overige Europese landen;
- van de verkopers komt 75% uit Nederland, 20% uit Duitsland en 5% uit de overige Europese landen (met name België en Luxemburg).

Ontwikkeling verkoopwaarde

- de gemiddelde waarde van de bij bemiddeling betrokken schepen is in 1994 toegenomen ten opzichte van 1993 met 22%. Voor 1995 wordt een stijging van de gemiddelde verkoopwaarde van 4% verwacht;
- het aantal transacties dat de jachtmakelaars verrichten is in 1994 ten opzichte van 1993 met 16% toegenomen;
- in 1995 wordt een verdere stijging van het aantal transacties met 15% verwacht;
- de gemiddelde lengte van de te bemiddelen schepen neemt iets toe.

Ontwikkeling kopers

- de herkomstlanden van de kopers van schepen blijft in 1993 en 1994 bij de jachtmakelaars vrijwel constant.

Ontwikkeling verkopers

- ook bij de herkomstlanden van de verkopers vinden nauwelijks verschuivingen plaats;
- de verkopers uit Duitsland bieden steeds vaker duurdere jachten aan.

Ontwikkeling vraag/aanbod

- over het algemeen overstijgt het aanbod de vraag;
- het aanbod bestaat voornamelijk uit "oude" schepen (ouder dan 5 jaar) en schepen kleiner dan 15 meter. Daarnaast neemt ook het aanbod van dure schepen toe;
- de vraag naar "jonge" schepen neemt sterk toe, terwijl ook de vraag naar dure schepen toeneemt. De vraag naar grote schepen (langer dan 15 meter) neemt licht toe;
- de vraag naar "jonge" schepen bepaalt in hoge mate de stijging van de gemiddelde verkoopwaarde.

Ontwikkelingen omzet, kosten, prijzen en winstverwachting

- naar verwachting zal de omzet in 1994 toenemen met 22%, voor 1995 wordt een verdere stijging verwacht met 14%;
- de kosten zijn dit jaar toegenomen (10%), voor volgend jaar wordt een stijging van de kosten met nog eens 10% voorzien;
- de gemiddelde nominale bemiddelingsprijs zal dit jaar met 4% stijgen, ook voor 1995 is een stijging te verwachten van 2%;
- de winstverwachting van de jachtmakelaars voor 1994 is ten opzichte van 1993 toegenomen. Voor 1995 wordt een verdere winstgroei verwacht;
- de kostentoename wordt voornamelijk verklaard uit de toename van het aantal personeelsleden. In 1995 zal het aantal personeelsleden verder worden uitgebreid.

4.3 Samenvatting jachtmakelaars 1994

	1993	1994	1995
gemiddelde verkoopwaarde	+ +	+ +	+
omzet	-	+ +	+ +
kosten	--	+ +	+ +
prijzen	-	+	+
winst	--	+ +	+ +

Nederlandse en Duitse kopers 1994	0
Nederlandse en Duitse verkopers	0
aanbod "oude" schepen	0
aanbod "jonge" schepen	+
aanbod "dure schepen"	+
vraag "oude" schepen	--
vraag "jonge" schepen	+ +
vraag "dure" schepen	+
gemiddelde lengte schepen	+
aantal transacties	+ +
prijs per lengte-eenheid	**0**

(Bron: Rekread & Partners, 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

HOOFDSTUK 5: JACHTHAVENS

5.1 Inleiding

Er zijn in de totale branche ongeveer 950 jachthavens, waarvan er bijna 600 commercieel geëxploiteerd worden. De overige jachthavens worden voornamelijk geëxploiteerd door verenigingen of het betreft overheidshavens (veelal passantenhavens). Deze niet-commerciële jachthavens zijn niet meegenomen. Daarnaast is er nog een aantal bedrijven dat ligplaatsen te huur aanbiedt, maar een andere hoofdactiviteit heeft. Deze zijn eveneens niet meegenomen omdat ze al in de beschrijving van de andere sectoren worden betrokken.
Evenals de andere watersportsectoren is de sector jachthavens vrij kleinschalig. De bedrijven hebben, inclusief de ondernemer, gemiddeld 3,5 personeelsleden in dienst. De bedrijven met jachthaven als hoofdactiviteit bieden hiermee een gezamenlijke directe werkgelegenheid van ongeveer 2.100 mensjaren.

5.2 Ontwikkelingen 1994

Panel-karakteristiek
Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 24 jachthavens deelgenomen. Enkele belangrijke kenmerken van deze havens zijn:

- de meeste jachthavens hebben weinig tot geen mogelijkheid om het aantal ligplaatsen uit te breiden;
- de meeste havens proberen in te spelen op de ontwikkelingen bij de schepen door hun ligplaatsen daarop aan te passen;
- er zijn weinig jachthavens die speciale passantenplaatsen hebben. Passanten maken meestal gebruik van vrijgekomen ligplaatsen van vaste klanten;
- de verdeling over de herkomstlanden is sterk regionaal gebonden (in Zeeland en Zuid-Holland relatief veel Belgen, in Friesland relatief veel Duitsers);
- een groot deel van de jachthavens houdt zich, naast het verhuren van ligplaatsen, bezig met bemiddeling bij verkoop van schepen;
- het reparatiewerk bestaat hoofdzakelijk uit motorisch onderhoud. Daarnaast is schilderwerk belangrijk en in mindere mate algehele renovatie;
- van de jachthavens verkoopt 58% brandstoffen; alle brandstofpunten verkopen diesel, 86% verkoopt daarnaast benzine en 64% verkoopt mengsmering.

Ontwikkelingen ligplaatsen

- de bezetting van het aantal ligplaatsen is toegenomen: van 87% in 1991, via 91% in 1992 tot 94% in 1993. Voor 1995 wordt een bezettingspercentage van 95% verwacht;
- de bezettingspercentages voor open winterstallingsplaatsen zijn van 1992 tot 1994 gelijk gebleven (92%);
- de overdekte winterstallingsplaatsen zijn bij nagenoeg alle havens voor 100% bezet. Ook voor 1995 verwacht men een volledige bezetting.

Ontwikkelingen passanten

- ten opzichte van 1992 zijn er in 1993 9% meer passantenovernachtingen geboekt. Ten opzichte van 1993 zijn er in 1994 1% meer passantenovernachtingen geboekt;
- een voorspelling van het aantal passantenovernachtingen voor 1995 is moeilijk te geven, daar deze voor een groot deel weersafhankelijk zijn.

Ontwikkelingen schepen

- over het algemeen worden de schepen in jachthavens langer;
- in de komende jaren wordt een stabilisatie van de gemiddelde lengte verwacht.

Ontwikkelingen herkomstland

- voor 1995 wordt geen verschuiving verwacht voor wat betreft de verdeling van de huurders over de herkomstlanden.

Ontwikkelingen nevenactiviteiten:

- ten opzichte van 1993 is dit jaar een stijging van 2% geconstateerd in het aantal bemiddelingen;
- de verwachting is dat het aantal bemiddelingen in 1995 zal stijgen met 1%;
- een belangrijke nevenactiviteit, naast bemiddeling, is reparatie en onderhoud van schepen;
- er wordt een stijging geconstateerd in het aantal reparatieklussen, echter een daling van het aantal renovaties;
- snelle reparaties aan boord (motorisch en electronisch) is een snel groeiende werkzaamheid in het reparatie/onderhoud-bedrijf;
- over het algemeen wordt een lichte stijging verwacht van het aantal reparatie-/onderhoudsklussen.

Ontwikkelingen omzet, kosten, prijzen en winstverwachting

- de omzet bij de jachthavens is dit jaar met 6% toegenomen. Voor 1995 wordt een verdere omzetstijging met 3% verwacht;
- de kosten zijn in 1994 met 5% toegenomen, voor 1995 verwachten de jachthavenondernemers een stijging van 3%;
- de prijzen zullen dit jaar de inflatie volgen (3%). Voor 1995 wordt een prijsstijging van 4% voorzien;
- de winst zal dit jaar op hetzelfde niveau liggen als vorig jaar. Voor 1995 wordt een winststijging van 4% verwacht.

5.3 Samenvatting jachthavens 1994

	1993	1994	1995
bezettingspercentage winterstalling	0	+	0
omzet	+	+ +	+
kosten	+ +	+	+
prijzen	+	+	+
winst	+	0	+

uitbreidingsmogelijkheden	0
bezettingspercentage ligplaatsen	+
bezettingspercentage overdekte winterstalling	0
uitbreidingsmogelijkheden overdekte winterstalling	+ +
passantenovernachtingen	+
gemiddelde lengte schepen	+
aantal bemiddelingen	+
aantal reparaties	+
verkoop accessoires	+

(Bron: Rekread & Partners, 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

HOOFDSTUK 6: WATERSPORTSHOPS

6.1 Inleiding

Onder een watersportshop wordt detailhandel verstaan die zich voornamelijk bezighoudt met de verkoop van artikelen die direct of indirect met de watersport te maken hebben. Uit het adressenbestand van de HISWA Vereniging komt naar voren dat er ongeveer 500 watersportshops in Nederland zijn gevestigd, waarvan ongeveer 330 bedrijven de watersportshop als hoofdactiviteit opgeven. De overige bedrijven exploiteren een watersportshop als nevenactiviteit. Naast de watersportshops is in de "Conjunctuurmeting 1994" onderzoek gedaan naar de groothandels en importeurs van watersport-toebehoren.

6.2 Ontwikkelingen 1994

Panel-karakteristiek
Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 27 watersportshops en groothandels/importeurs van watersport-toebehoren deelgenomen.

Ontwikkelingen artikelen
- de verkoop van kleding is, na een daling 1992, in 1993 met 15% toegenomen. Voor 1994 en 1995 wordt een stagnatie verwacht;
- de verkoop van accessoires is in 1992 met 2% afgenomen. Voor 1993 wordt een afname van 5% verwacht. In 1994 zal de verkoop van accessoires zich naar verwachting herstellen op het niveau van 1991. Voor 1995 wordt 3% groei verwacht;
- de verkoop van verf en aanverwante artikelen is na een stagnatie in 1992 dit jaar gedaald met 4%. Naar verwachting zal de verkoop in 1995 met 3% toenemen;
- de verkoop van motoronderdelen is in 1993 met 2% afgenomen, naar verwachting zal in 1994 een groei optreden van 3%;
- de verkoop van boeken, kaarten e.d. is in 1992 met 10% gestegen ten opzichte van 1991. In 1993 is een toename van 5% gerealiseerd. In 1994 zal de verkoop met 3% toenemen. Voor 1995 wordt een toename van 3% verwacht.

Ontwikkelingen omzet, kosten, prijzen en winstverwachting:

- in 1992 is de omzet van de watersportshops importeurs en groothandels ten opzichte van 1991 met 3% toegenomen, in 1993 is een omzetdaling van 1% opgetreden. De omzet zal zich in 1994 herstellen en in 1995 toenemen met 4%;
- de kosten zijn in 1993 met 2% toegenomen, voor 1994 wordt een kostenstijging van 2% gerealiseerd;
- de prijzen liggen in 1993 op hetzelfde niveau als in 1992. In 1994 zijn de prijzen met 2% toegenomen en in 1995 wordt een prijsstijging voorzien van 3%;
- de winstverwachting van dit jaar is 3% hoger dan vorig jaar. Voor 1995 wordt opnieuw een winsttoename van 3% verwacht. Met name de importeurs en groothandels in verven verwachten een winstdaling van 4%;
- het aantal personeelsleden zal gelijk blijven.

6.3 Samenvatting watersportshops importeurs en groothandels 1994

	omzet 1992 -	omzet 1993	omzet 1994	omzet 1995
verkoop kleding		+	0	0
verkoop accessoires en equipment	0	-	+	+
verkoop verf	0	+	0	+
verkoop motoronderdelen	+ +	+	+ +	+
verkoop kaarten/boeken	0	+	+	+
verkoop motoren	+	0	0	-
verkoop "lichte" motoren	-	+	+	-
verkoop "zware" motoren		-	-	0

	1993	1994	1995
omzet	-	+	+
kosten	+	0	+
prijzen	0	+	+
winst	0	+	+

(Bron: Rekread & Partners, 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

HOOFDSTUK 7: VERHUURSECTOR

7.1 Inleiding

In 1990 werden volgens de VAROR in totaal ongeveer 3.500 pleziervaartuigen voor de verhuur aangeboden (motorkruisers, kajuitzeiljachten en open zeilboten). Er zijn tussen de 350 en 400 bedrijven die pleziervaartuigenverhuur als activiteit hebben (VAROR). In de meeste gevallen betreft het familiebedrijven met een gering aantal werknemers. Het aantal mensen dat werk vindt in de verhuursector is moeilijk te schatten, omdat het veelal gaat om tijdelijk personeel. Uitgedrukt in volledige arbeidsplaatsen is de verhuurvloot goed voor een werkgelegenheid van ongeveer 700 mensjaren. De verhuurbedrijven behalen naar schatting een gezamenlijke omzet van ongeveer 120 miljoen gulden.

7.2 Ontwikkelingen 1994

Panel-karakteristiek
Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 15 jachtverhuurbedrijven deelgenomen (8 motorjachtverhuurders en 7 zeiljachtverhuurders).
Enkele belangrijke kenmerken van de zeiljachtverhuurders zijn:

- op dit moment is zo'n 40% van de huurders afkomstig uit Nederland, 55% uit Duitsland en 5% uit de overige delen van Europa;
- de verhuurperiode is de laatste jaren langer geworden. De verwachting is dat deze de komende jaren op hetzelfde niveau blijft als dit jaar: van begin maart tot eind oktober/begin november.

Enkele belangrijke kenmerken van de motorjachtverhuurders zijn:

- de verhuurperiode voor motorjachten is, gezien de mindere afhankelijkheid van het weer, langer dan de verhuurperiode voor zeiljachten;
- de verhuurperiode loopt van half maart tot half november;
- op dit moment is 75% van de huurders afkomstig uit Duitsland, 10% uit Nederland en 15% uit de overige landen van Europa;
- huurders uit de overige landen van Europa moeten vooral gezocht worden in Oostenrijk, Zwitserland, Frankrijk en Engeland.

7.2.1 Zeiljachtverhuur

Ontwikkelingen verhuurperiode

- het gemiddeld aantal verhuurde weken is als volgt verlopen: van 22 weken in 1991 via 20 weken in 1992 naar 21 weken in 1993 en 20 weken in 1994. De verwachting is dat het aantal verhuurde weken in 1995 tot 22 zal oplopen;
- de huurders zullen gemiddeld korter maar wel vaker een zeiljacht huren.

Ontwikkelingen huurders

- het aandeel Nederlanders zal niet toenemen in de komende jaren. Het aandeel Duitsers zal iets afnemen (naar verwachting ongeveer 5%);
- de huurders uit de overige delen van Europa zullen in de toekomst meer dan nu verwacht wordt uit Frankrijk, België, Zwitserland en het voormalige Oost-Duitsland komen.

Ontwikkelingen schepen

- de gemiddelde lengte van de schepen zal in de komende jaren weinig tot niets toenemen;
- er is een duidelijke vraag naar meer luxe op de schepen, daarnaast wordt een tendens waargenomen naar kwaliteitsbewustere consumenten;
- het aantal opvarenden per schip zal afnemen.

Ontwikkelingen omzet, kosten, prijzen en winstverwachting

- de omzet bij de zeiljachtverhuurders is dit jaar met ongeveer 8% afgenomen. Voor 1995 wordt een stijging van 18% verwacht;
- de kosten zullen dit jaar met 4% afnemen, in 1995 zullen de kosten met 2% dalen;
- de prijzen nemen dit jaar met 3% toe, volgend jaar verwachten de verhuurders een prijsstijging van 1%;
- dit jaar zal de winst ten opzichte van 1993 gelijk blijven. De verhuurders verwachten voor 1995 een winstgroei van 5%.

7.2.2 Motorjachtverhuur

Ontwikkelingen verhuurperiode

- de verhuurperiode zal naar verwachting niet langer worden;
- het aantal verhuurde weken bij de motorjachtverhuur is stabiel: van 26 weken in 1991 via 26½ week in 1992 naar 26 weken in 1993 en 24 weken in 1994. Voor 1995 worden 26 verhuurweken verwacht.

Ontwikkelingen huurders

- de verdeling over de herkomstlanden van de huurders zal zich naar verwachting niet wijzigen in de komende jaren;
- verwacht wordt, dat in de komende jaren meer Oostduitsers en Zwitsers motorjachten zullen gaan huren.

Ontwikkelingen schepen

- de gemiddelde lengte van de schepen zal nog iets toenemen (N.B.: in verband met het vaarbewijs overschrijden de meeste schepen de 15 meter niet);
- ook bij de motorjachtverhuurders wordt de toenemende vraag naar comfort op de schepen onderkend;
- het aantal opvarenden per schip zal gelijk blijven;
- naast een stijgende vraag naar grotere schepen wordt een trend naar kleinere luxe-uitgevoerde schepen geconstateerd.

Ontwikkelingen omzet, kosten, prijzen en winstverwachting

- de omzet bij de motorjachtverhuurders is dit jaar met ongeveer 5% afgenomen. Voor 1995 wordt een stijging van 3% verwacht;
- de kosten zullen dit jaar met 7% toenemen, in 1995 zullen de kosten met 4% dalen;
- de prijzen nemen dit jaar met 1% toe, volgend jaar verwachten de verhuurders een prijsstijging van 2%;
- dit jaar zal de winst ten opzichte van 1993 met 8% afnemen. De verhuurders verwachten voor 1995 een winststijging van 4%.

7.2.3 Traditionele chartervaart

Ontwikkelingen verhuurperiode

- na een aanvankelijke stijging van de verhuurperiode, is deze nu constant van begin maart tot eind oktober;
- het aantal vaardagen neemt nog steeds toe van 140 in 1991 via 147 in 1992 naar 155 in 1993.

Ontwikkelingen huurders

- op dit moment is 30% van de huurders afkomstig uit Nederland, 60% uit Duitsland en 10% uit de overige landen van Europa;
- er worden niet veel verschuivingen in deze verdeling verwacht.

Ontwikkelingen schepen:

- het aantal schepen in de traditionele chartervaart neemt nog steeds toe;
- het aantal opvarenden per schip zal gelijk blijven;
- de gemiddelde lengte van de schepen neemt toe.

7.3 Samenvatting jachtverhuurbedrijven 1994

	zeiljachtverhuur	motorjacht-verhuur	chartervaart
verhuurde periode	-	0	+
verhuurde weken	-	-	+
Nederlandse huurders	0	0	0
Duitse huurders	-	0	0
gemiddelde bootlengte	+	+	+
luxe-niveau schepen	+	+	+
aantal opvarenden per schip	-	0	0

motorjachtverhuur	1993	1994	1995
omzet	+ +	-	+
kosten	+ +	+ +	-
prijzen	+	+	+
winst	+	--	+

zeiljachtverhuur	1993	1994	1995
omzet	+ +	--	+ +
kosten	+ +	-	-
prijzen	+	+	+
winst	+	0	+

(Bron: Rekread & Partners 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

HOOFDSTUK 8: WATERSPORTOPLEIDINGEN

8.1 Inleiding

Er zijn in Nederland zo'n 90 bedrijven die als hoofdactiviteit watersportopleiding, theorie- en praktijkopleiding, hebben (bron: HISWA Vereniging, CWO, CBS). Daarnaast is er nog een onbekend aantal bedrijven waarbij dit een nevenactiviteit is of waar alleen een theorie-opleiding gegeven wordt.

8.2 Ontwikkelingen 1994

Panel-karakteristiek
Aan de "Conjunctuurmeting 1994" hebben 9 watersportopleidingen deelgenomen.

Ontwikkelingen cursisten
- het aantal cursisten is de laatste jaren gestegen. In 1992 kan een groei geconstateerd worden van ongeveer 12% ten opzichte van 1991. In 1993 is een groei van 1% gerealiseerd. In 1994 verwachten de watersportopleidingen een daling in het aantal deelnemers van 3%. Voor 1995 wordt een herstel van het aantal deelnemers verwacht tot op het niveau van 1993;
- de groei van het aantal cursisten moet vooral gezocht worden in opleidingen in open zeilboten/jeugdboten. Het aantal deelnemers in de categorie catamarans stagneert;
- een stagnerende ontwikkeling doet zich ook voor bij de surfopleidingen;
- het aantal cursisten dat een opleiding in de kielboot ondergaat blijft stabiel.

Ontwikkelingen schepen
- dit jaar verwachten de opleidingsinstituten een groei van 5% te bereiken in het aantal boten dat zij voor zeilinstructie gebruiken. Voor 1995 verwachten de opleidingsinstituten een groei van 2% in het aantal schepen te halen.

Ontwikkelingen doelgroepen
- de watersportopleidingen verwachten een algemene toename in de interesse voor watersportcursussen;
- verwacht wordt dat van de bestaande doelgroepen de doelgroep 13-17 jarigen voor een kleine groei zal zorgen; bij de 21-30 jarigen wordt een stabilisatie voorzien, de overige doelgroepen blijven naar verwachting eveneens constant.

Ontwikkelingen omzet, kosten, prijzen en winstverwachting

- in 1993 is een omzetstijging van 5% gerealiseerd. Voor 1994 is de verwachting dat de omzet met 1% zal afnemen. In 1995 voorzien de watersportopleidingen een omzetgroei van 5%;
- de kosten zijn dit jaar met 4% toegenomen, voor volgend jaar wordt een kostenstijging verwacht van 3%;
- de prijzen zijn in 1994 met 2% gestegen. Voor 1995 verwachten de watersportopleidingen een prijsstabilisatie;
- de winstverwachting is in 1994 ten opzichte van 1993 met 6% afgenomen. In 1995 verwachten de watersportopleidingen 9% meer winst te maken;
- het aantal personeelsleden is in 1994 met 2% afgenomen, maar in 1995 zal het naar verwachting met 2% toenemen.

8.3 Samenvatting watersportopleidingen 1994

aantal surfcursisten	0
aantal catamarancursisten	0
aantal zeilbootcursisten	-
aantal nieuwe boten	+
doelgroep 13-17 jarigen	+
doelgroep 21-30 jarigen	0

	1992	1993	1994	1995
aantal cursisten	+ +	+	-	+
omzet		+	-	+
kosten		+	+	+
prijzen		+	+	0
winst		+	--	+ +

(Bron: Rekread & Partners, 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

HOOFDSTUK 9: ALGEMENE SAMENVATTING

Alles overziend is het seizoen 1994 goed geweest. Voor een aantal sectoren is het bedrijfsresultaat gekoppeld aan het weer, in 1994 was er een minder goed voorjaar dan in de jaren daarvoor, het hoogseizoen kende echter een hittegolf van 8 weken. Het goede weer in het hoofdseizoen kan positieve gevolgen hebben voor het boekingsgedrag in 1995.
In de onderstaande tabel zijn de belangrijkste kengetallen omzet en winst voor alle sectoren weergegeven.

		omzet	winst
Jachtbouw	- custom-built	+ +	+
	- semi-custom-built	0	+ +
	- seriebouw	+	0
Importeurs		0	+
Jachtmakelaardij		+ +	+ +
Jachthavens		+ +	0
Watersportshops		+	+
Verhuursector	- zeiljachtverhuur	+	0
	- motorjachtverhuur	-	--
Watersportopleidingen		-	--

(Bron: Rekread & Partners, 1994)

Toelichting samenvatting:

+ +	meer dan 5% groei
+	0-5% groei
0	geen groei (of geen groei mogelijk)
-	0-5% afname
--	meer dan 5% afname

In 1992 gaven de ondernemers in de waterrecreatiesector aan nog niet te lijden onder de recessie. Hoewel de sector in 1993 over het algemeen een goed resultaat behaalde, werden in verschillende sectoren de verwachtingen voor de toekomst naar beneden toe bijgesteld. In 1994 zijn de resultaten van met name de motorjachtverhuurders en de watersportopleidingen slecht geweest.

Een aantal ondernemers heeft opgemerkt dat de resultaten voor 1993 en 1994 voor een deel negatief beïnvloed worden door externe factoren, met name de steeds strenger wordende milieu-eisen en de daarmee gepaard gaande hoge investeringen baren veel ondernemers zorgen. Ook de BTW-problematiek en de op stapel staande Europese richtlijnen zijn probleempunten.

De concurrentie binnen de watersportsector wordt door steeds meer ondernemers gevoeld. Naast concurrentie vanuit Nederland wordt steeds vaker de grensoverschrijdende concurrentie als bedreigend ervaren.

Het aantal te bouwen schepen bij alle drie de ***jachtbouw***sectoren stijgt en ook de omzet neemt toe. De verwachtingen voor 1995 zijn overwegend positief. Opvallend is de volle orderportefeuille van de jachtbouwers van custom-built en met name de semi-custom-built schepen. 1994 is voor met name de seriebouwers minder goed verlopen.

Bij de ***importeurs*** is het aantal geïmporteerde schepen in 1994 afgenomen terwijl de omzet gelijk bleef, voor 1995 verwachten de importeurs een omzetdaling met een groter aantal geïmporteerde jachten.

De ***jachtmakelaars*** zijn zeer positief gestemd, de gemiddelde verkoopwaarde zal stijgen, terwijl het aanbod van "jonge" (goed verkopende) schepen na een daling in 1993 en 1994 duidelijk toeneemt.

De ***jachthavens*** hebben dit seizoen meer passantenovernachtingen geboekt, het bezettingspercentage voor ligplaatsen is verder gestegen. Daarnaast hebben de jachthavens goede zaken gedaan in de nevenactiviteiten (bemiddeling, reparatie en onderhoud en verkoop van accessoires).

De verkoop van bepaalde artikelen uit de ***watersportshops*** zijn toegenomen. De ondernemers in deze sector zijn voorzichtig positief voor wat betreft hun verwachtingen van 1995. De omzet en de winst zullen in 1995 beter zijn dan in 1994.

De ***jachtverhuursector*** ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet, het aantal verhuurweken blijft constant. De Duitse huurder blijft de belangrijkste klant, hoewel de groei van het aantal Duitse huurders stagneert. Dit jaar wordt winstdaling verwacht, voor 1995 zijn de ondernemers optimistisch.

Bij de ***watersportopleidingen*** wordt een daling van het aantal cursisten in 1994 verwacht. Het aantal cursisten in 1995 zal stijgen. Het aantal surfcursisten zal naar verwachting gelijk blijven. Voor 1995 wordt een winststijging verwacht.

Arnhem, 8 december 1994
REKREAD & PARTNERS B.V. - JvD/NJ