# CONJUNCTUURMETING 1997



HISWA VERENIGING

NEDERLANDSE VERENIGING VAN ONDERNEMINGEN IN DE BEDRIJFSTAK WATERRECREATIE

© Uitgave december 1997

# HISWA
# Conjunctuurmeting
# 1997

rapport

Van Gent Van der Reest V.O.F.
adviseurs in recreatiemanagement
Beekbergen, november 1997
Tel. 055 - 506 4084
R1373 - RvG/ap

# Inhoudsopgave


| | | |
|---|---|---|
| 1. | **Inleiding** | 1 |
| 2. | **Onderzoeksopzet** | 2 |
| 3. | **De totale branche** | 3 |
| | 3.1 Sectorale verschillen | 5 |
| | 3.2 Regionale verschillen | 7 |
| 4. | **Productiesector: jachtbouw** | 9 |
| 5. | **Productiesector: reparatie- & onderhoudsbedrijven** | 12 |
| 6. | **De handel: import schepen** | 15 |
| 7. | **De handel: import van motoren** | 19 |
| 8. | **De handel: watersportshops/groothandel** | 21 |
| 9. | **De handel: makelaars** | 24 |
| 10. | **De dienstverlenende sector: jachthavens** | 28 |
| 11. | **De dienstverlenende sector: jachtverhuur** | 31 |
| 12. | **De dienstverlenende sector: watersportopleidingen** | 35 |
| 13. | **Scholingsbehoefte** | 40 |
| 14. | **Behoefte aan capaciteitsuitbreiding** | 42 |

# 1. Inleiding

HISWA Vereniging heeft als branche-organisatie in de waterrecreatiesector sterke behoefte aan actuele data-informatie omtrent de stand van zaken in de branche. Helaas ontbreekt het vaak aan goed en compleet cijfermateriaal. Daar komt bij dat wat er is, nogal versnipperd is weergegeven. Dit bevordert de bereikbaarheid van deze gegevens niet en zorgt er bovendien voor dat het aan een totaalbeeld ontbreekt. Om enigszins in deze lacune te voorzien, is er in de periode 1992 tot en met 1995 in opdracht van HISWA Vereniging onderzoek gedaan naar de meest actuele stand van zaken in de diverse geledingen van de HISWA-sectoren. Deze gegevens zijn onder de titels 'Trends en Cijfers' en/of 'Conjunctuurmeting' gepubliceerd. Hiermee werd een actueel totaalbeeld gegeven van de ontwikkelingen in de verschillende HISWA-sectoren. In 1995 is dit voor de laatste keer gebeurd. Door Van Gent Van der Reest adviseurs in recreatiemanagement, is nu een vervolgonderzoek gedaan om een actueel beeld te kunnen geven van de stand van zaken in de branche en zicht te krijgen op van belang zijnde laatste ontwikkelingen bij waterrecreatiebedrijven. De uitkomsten van de meting zijn indicatief en dienen derhalve met de nodige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

In deze Conjunctuurmeting wordt een indicatief beeld gegeven van de volgende sectoren:

De productiesectoren:
- jachtbouw;
- onderhouds- en reparatiebedrijven.

De handel:
- import van schepen;
- import van inboordmotoren;
- jachtmakelaars;
- watersportshops.

De dienstverlening:
- jachthavens;
- jachtverhuurbedrijven;
- watersportopleidingscentra.

De Conjunctuurmeting doet uitspraken over:
- de vraag- en aanbodverhoudingen;
- marktontwikkelingen en trends, kansen en bedreigingen, alsmede kostenoorzaken;
- de ontwikkeling van de gerealiseerde en verwachte bezetting, prijzen, omzet, kosten en winst.

# 2. Onderzoeksopzet

Een groep van - door HISWA - geselecteerde bedrijven heeft na toezegging om mee te doen aan het onderzoek een enquête toegestuurd gekregen. Deze enquête was per sector opgezet om specifiek op zaken in te kunnen gaan die in die specifieke sector relevant waren. Vanwege de in eerste instantie lage respons heeft elk bedrijf dat nog niet gereageerd had, een herinneringsmemo gekregen om alsnog medewerking te verlenen. Na drie weken is er via een telefonische nazorg nog een keer gevraagd de enquête in te vullen en te versturen. Van de 176 benaderde bedrijven hebben er uiteindelijk 90 gereageerd (51%). De respons ligt daarmee een fractie lager dan voorgaande jaren.

In onderstaand schema is de selectie van de bedrijven afgezet tegen de omvang van de betreffende sector.

Tabel 2.1 het economisch belang van de waterrecreatiesector

| Sectoren | Aantal bedrijven | Aantal werkzame personen | Omzet (x 1 mln) |
|---|---|---|---|
| jachtbouw | 500 | 6.800 | 950 |
| onderhouds- en reparatiebedrijven | 350 | 880 | 110 |
| importeurs van schepen en motoren | 645 | 1.240 | 260 |
| jachtmakelaars | 50 | 100 | 21 |
| watersportshops | 330 | 990 | 166 |
| jachthavens exclusief de watersportverenigingen | 600 | 2.100 | 530 |
| jachtverhuurbedrijven | 775 | 1.220 | 170 |
| watersportopleidingscentra | 90 | 200 | 30 |
| totaal | 3.340 | 13.530 | 2.237 |

Bron: HISWA Vereniging

# 3. De totale branche

**Enquêterespons**
In totaal hebben van de 176 benaderde bedrijven er 90 gereageerd (respons is 51%).

**Bedrijfsvorm**
68% van de bedrijven is een BV/NV, 20% een VOF/maatschap en 12% een eenmanszaak.

**Scholing/opleiding**
61% ervaart geen scholingsprobleem en verwacht ook niet dat dat probleem zich zal voordoen; 17% ervaart wel een probleem op dit moment of verwacht dat binnen een jaar, 20% denkt binnen 5 jaar hiermee geconfronteerd te worden; 3% ervaart scholingsproblemen op een andere wijze.

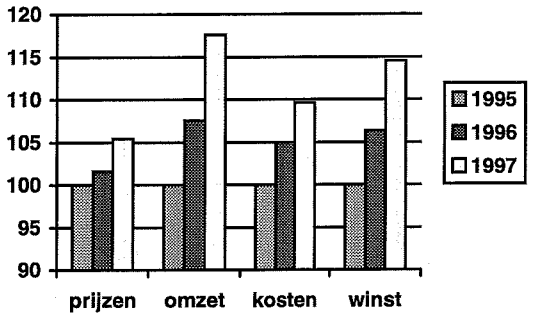
**Capaciteitsuitbreiding**
44% heeft behoefte aan capaciteitsuitbreiding, 56% niet. De uitbreiding wordt vooral gezocht in ruimte, waarbij men gemiddeld een extra ruimte wil van 273 $m^2$. Daarnaast is er behoefte aan extra menskracht van gemiddeld 2,7 mensen extra. Capaciteitsuitbreiding in extra boten ligt gemiddeld op 4,5 en extra ligplaatsen op 18,3.

**Nevenactiviteiten**
De bedrijven die nevenactiviteiten hebben, hebben dat vooral op het gebied van jachthavens, of jachtbemiddeling, of jachtverhuur.

**Werkzame personen**
De werkgelegenheid in de branche neemt toe. In nagenoeg alle sectoren is sprake van een groei van het aantal werkzame personen.

**Bedrijfseconomische ontwikkelingen**

Figuur 3.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




Uit de figuur blijkt dat de omzet (proportioneel) sterk gestegen is, zowel in 1996 als in 1997. Deze trend wordt in iedere sector bevestigd door zowel de cijfers, als de commentaren die gegeven worden. Opvallend is dat in vergelijking daarmee de prijzen eigenlijk maar heel licht gestegen zijn (gelijk aan de inflatie). Dat betekent dus dat de sterke groei van de omzet te verklaren is door een volumetoename. De kosten stegen proportioneel met 5% per jaar mee maar bleven achter bij de omzetgroei. De winstpositie is mede daardoor zeer positief.

De resultaten van dit onderzoek zijn een stuk positiever dan de geluiden uit het Trendrapport Toerisme 1996/1997. De watersportsector zou toen (1996) op 0%-groei zitten. Uit de resultaten van ons onderzoek blijkt dat het totale volume in de sector met 10% gegroeid is in twee jaar en de winst zelfs met 14%. Deze groei wordt bevestigd door de meest recente CVO-gegevens (CVO = Continu Vakantie Onderzoek). Daaruit blijkt dat het aantal vakanties in de watersportgebieden dit jaar met ruim een kwart is toegenomen. Bovendien is de gemiddelde besteding met gemiddeld 4% toegenomen. Eenzelfde positief beeld komt naar voren uit het NBT-bedrijvenpanelonderzoek 1997. Ook hier groei en optimisme bij de waterrecreatiebedrijven.

**Conclusies**

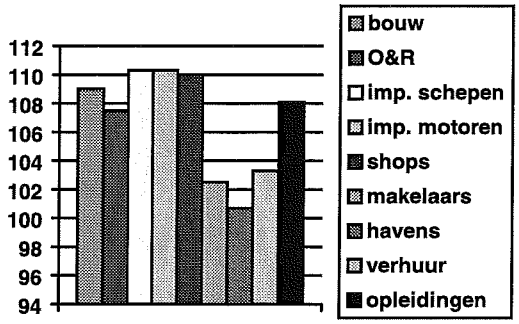
Overzien we de totale waterrecreatiesector, dan lijkt het er op dat tegen alle voorspellingen in de sector zich goed ontwikkelt. De omzet groeit met name door volumestijging en veel minder door prijsverhogingen en de winsten staan niet onder druk. Dit geeft de branche dan ook ruimte voor groei en expansie en die zijn dan ook zichtbaar in de behoefte aan capaciteitsuitbreiding zowel in fysieke zin als in menskracht. Dat de behoefte aan verdere professionalisering van de branche daarbij problemen oproept bij een deel van de sector is dan niet verwonderlijk. Het is aan de bedrijfssectoren om samen met de branche-organisatie HISWA daarop een passend antwoord te zoeken.

## 3.1 Sectorale verschillen

Om helder te krijgen of de ene bedrijfssector het beter heeft gedaan dan de

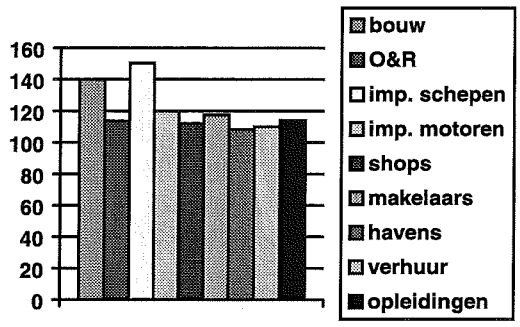
andere sector zijn in onderstaande figuren alle bedrijfssectoren naast elkaar gegroepeerd. Het betreft hier de groeicijfers per sector waar de ontwikkeling in 1997 afgezet is tegen 1995 (=100).

Figuur 3.2 sectorale prijsontwikkelingen



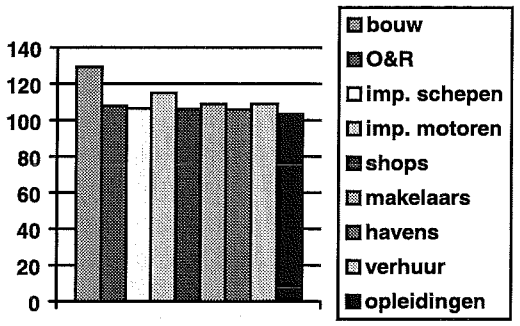

| Sectoren | 1995 | 1997 |
|---|---|---|
| Bouw | 100 | 109,0 |
| O&R | 100 | 107,5 |
| Import schepen | 100 | 110,3 |
| Import motoren | 100 | 110,3 |
| Shops | 100 | 110,0 |
| Makelaars | 100 | 102,5 |
| Havens | 100 | 100,7 |
| Verhuur | 100 | 103,3 |
| Opleidingen | 100 | 108,1 |

Figuur 3.3 sectorale omzetontwikkelingen



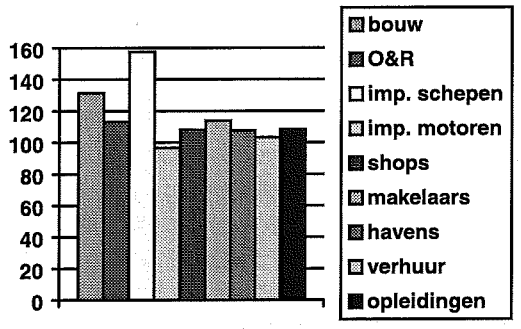

| Sectoren | 1995 | 1997 |
|---|---|---|
| Bouw | 100 | 140,0 |
| O&R | 100 | 113,6 |
| Import schepen | 100 | 150,4 |
| Import motoren | 100 | 120,0 |
| Shops | 100 | 112,1 |
| Makelaars | 100 | 117,5 |
| Havens | 100 | 108,4 |
| Verhuur | 100 | 109,9 |
| Opleidingen | 100 | 114,1 |

Figuur 3.4 sectorale kostenontwikkelingen




| Sectoren | 1995 | 1997 |
|---|---|---|
| Bouw | 100 | 129,3 |
| O&R | 100 | 107,9 |
| Import schepen | 100 | 106,9 |
| Import motoren | 100 | 115,0 |
| Shops | 100 | 106,1 |
| Makelaars | 100 | 108,8 |
| Havens | 100 | 105,7 |
| Verhuur | 100 | 108,9 |
| Opleidingen | 100 | 103,3 |

Figuur 3.5 sectorale winstontwikkelingen




| Sectoren | 1995 | 1997 |
|---|---|---|
| Bouw | 100 | 131,4 |
| O&R | 100 | 113,0 |
| Import schepen | 100 | 157,6 |
| Import motoren | 100 | 96,67 |
| Shops | 100 | 108,0 |
| Makelaars | 100 | 113,8 |
| Havens | 100 | 107,5 |
| Verhuur | 100 | 103,2 |
| Opleidingen | 100 | 108,4 |

**Prijzen**
Als we de prijzen per sector bekijken (grafiek 1.2), dan zijn in 1997 de prijzen vooral gestegen in de sectoren import motoren, import schepen en de watersportshops. Maar ook de sectoren jachtbouw, watersportopleidingen en reparatie & onderhoud liggen boven het gemiddelde. Omgekeerd hebben de sectoren havens, verhuur en de makelaardij hun prijzen het minst opgeschroefd en zijn deze dus achtergebleven bij de inflatie.

**Omzet**
Qua omzet scoren import motoren, import schepen en jachtbouw boven het gemiddelde van 117,6. De overigen verschillen niet zo heel erg van elkaar. De omzet is dus verder vrij stabiel gestegen in elke sector. De omzetstijging van de jachthavens is het laagst in vergelijking met de anderen.

**Kostenstijging**
De sectoren die een bovengemiddelde kostenstijging hebben, zijn precies dezelfde sectoren die een bovengemiddelde omzetstijging realiseerden. De importeurs van schepen en motoren, alsmede de jachtbouw hebben ook een hogere kostenstijging dan gemiddeld. De kostenstijging bij de andere sectoren ligt allemaal om en nabij het gemiddelde. De kostenstijging is het minst bij de opleidingscentra.

**Winstrealisatie/-verwachting**
Wat betreft de winstrealisatie/-verwachting zijn de sectoren import schepen en jachtbouw boven het gemiddelde uitgestegen. Opvallend is dat de winstverwachting bij de importeurs van motoren ver onder het gemiddelde ligt. Dit lijkt strijdig met de omzet-/kostenontwikkelingen.

De schommelingen tussen de verschillende sectoren zijn hier überhaupt wat heviger dan bij de vorige plaatjes het geval was. Blijkbaar is het lastiger om de winstprognose in te schatten dan de omzet-/ kostenprognose.

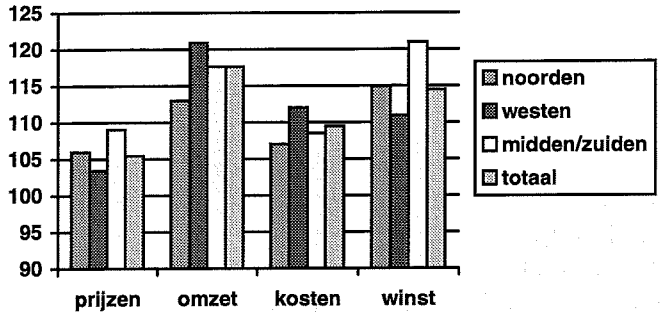
**Conclusies**
Opvallend is dat twee sectoren op alle onderdelen boven het gemiddelde liggen en dat zijn de importeurs en de jachtbouw. Het is goed mogelijk dat dit mede komt door de omvang van de geldstromen, handelen in schepen gaat nu eenmaal om grote bedragen. Ook de makelaars - die met dezelfde grote bedragen omgaan - hebben een score net tegen het gemiddelde aan. Het zou goed mogelijk kunnen zijn dat - omdat het in deze sectoren om grote bedragen gaat - het ook makkelijker is om snel te stijgen. Bij de verkoop van 1 boot méér heeft men al een relatief grote omzetstijging.
Volgens het Trendrapport Toerisme 1996/1997 was 1996 voor verkopers en bouwers van jachten een moeilijk jaar en onder bouwers zijn nogal wat faillissementen uitgesproken. Juist echter deze sectoren doen het volgens de resultaten van dit onderzoek vrij gunstig. Het kan zijn dat deze sectoren dankzij de faillissementen opgeschoond zijn. Het aanbod is daardoor afgenomen, waardoor de overgeblevenen extra ruimte hebben gekregen om te groeien.

## 3.2 Regionale verschillen

Ook is er gekeken naar regionale verschillen. Van de bedrijven die gereageerd hebben komen er relatief veel uit Friesland (21%), Noord-Holland (21%) en Zuid-Holland (16,7). De respons uit Utrecht en Zeeland ligt voor beide provincies op 11%. De overige provincies liggen nog onder dat percentage. Deze bedrijvenspreiding is redelijk representatief voor de gehele watersportsector. Voor de regionale verschillen in dit onderzoek is Nederland opgedeeld in 3 gebieden. Het noorden (Friesland, Groningen, Drenthe, Overijssel en Flevoland, in totaal 29 bedrijven), het westen (Noord-Holland, Zuid-Holland en Zeeland, in totaal 44 bedrijven) en het midden/zuiden (Utrecht, Gelderland, Brabant en Limburg, in totaal 17 bedrijven).

## Bedrijfseconomische ontwikkelingen

Figuur 3.6 bedrijfseconomische ontwikkelingen in de regio's in 1997




### Conclusies

De laatste kolom van elk staafdiagram geeft het landelijke gemiddelde aan van 1997 t.o.v. 1995 (=100). Als we de grafiek bekijken zien we dat er regionaal best wel wat verschillen zijn. Als we kijken naar de prijzen en de omzet, zien we dat het westen wat betreft de prijsstijgingen onder het gemiddelde scoort maar toch boven het gemiddelde zit wat betreft de omzetsgroei. Dat betekent dat de omzetsstijging vooral te danken is aan een volumestijging. Deze is in het westen dus veel sterker geweest dan in de andere twee regio's.

Dit zou er op kunnen duiden dat de prijsconcurrentie in het westen veel groter is c.q. de prijzen weinig ophogingskansen meer hebben en dat de omzetgroei dan uit volumestijging moet komen. De kosten zijn in het westen ook meer gegroeid en ook de winstverwachting ligt daardoor in het westen gemiddeld lager dan in de andere regio's.

Het midden/zuiden heeft een relatief sterke prijsstijging. De omzetstijging ligt op het landelijke gemiddelde, de kosten liggen echter onder het landelijke gemiddelde en wat betreft de winstverwachting doet het midden/zuiden het dus erg goed. Het noorden springt eruit door een relatief lage omzetstijging, de volumegroei is hier niet zo groot gezien de geringe prijsstijging. Opvallend is de lage kostenstijging. Het is mogelijk dat dat de reden is dat de winstverwachting van het noorden zo slecht nog niet is.

# 4. Productiesector: jachtbouw

**Enquêterespons**
Van de 34 benaderde jachtbouwers hebben er 16 gereageerd (respons is 44%).

**Product**
- De helft van de bouwers bouwt schepen van meerdere materialen: 27% bouwt kunststof boten; 13% bouwt stalen boten en 13% bouwt houten of aluminium boten.
- De kajuitmotorjachten worden het meest geproduceerd. Dan komen de kajuitzeiljachten en de open motorboten, gevolgd door de open zeilboten.
- Van de bedrijven werkt 40% semi-costum built, 33% costum built, 13% seriebouw en 14% gebruikt meerdere technieken.
- Gemiddeld bouwt een bedrijf 12 schepen per jaar (1995 : 10).

**Aantal schepen**
Onderstaande tabel geeft de ontwikkeling weer van het aantal gebouwde schepen, onderverdeeld naar grootte.

Tabel 4.1 aantal gebouwde schepen naar lengtecategorieën (1995 = 100)

| lengte van gebouwde schepen | index 1995 | indexver-andering in 1996 t.o.v. 1995 | verwachte indexver-andering in 1997 t.o.v. 1995 |
|---|---|---|---|
| tot 7,5 m | 100 | 130 | 173 |
| 7,5 -12m | 100 | 111 | 107 |
| 12 - 15m | 100 | 78 | 125 |
| > 15m | 100 | 100 | 100 |

**Doelgroep**
De klanten van de bedrijven komen vooral uit eigen land (63%) en uit Duitsland (22%). De overige 15% is divers maar met een accent op België.

**Personeel**
De onderzochte bedrijven hebben in 1997 meer mensen in dienst dan in 1995. Ten opzichte van 1995 bedraagt de stijging ca. 20%.

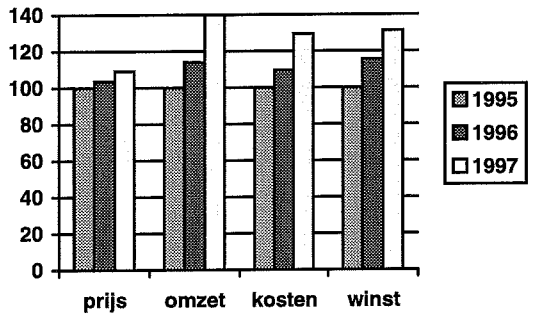
**Scholing en opleiding**
54% verwacht geen problemen wat betreft het ontbreken van opleidingen specifiek voor hun bedrijfsvoering, de overige 46% echter wel, en dan met name problemen op de lange termijn (23%).

**Capaciteitsuitbreiding**
Meer dan de helft heeft geen behoefte aan capaciteitsuitbreiding (53,3%); de overigen echter wel.

**Nevenactiviteiten**
Het grote merendeel (94%) van de jachtbouwers verricht ook reparatie en onderhoudswerkzaamheden.

**Bedrijfseconomische ontwikkelingen**

Figuur 4.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




De sector jachtbouw doet het niet zo slecht. De prijzen stijgen (conform de inflatie). De omzet neemt flink toe, er is dus sprake van een gunstige volume-uitbreiding. Het winstniveau groeit daardoor gestaag. En alhoewel de kosten behoorlijk meestijgen, blijven ze achter bij de omzetgroei. Waarschijnlijk wordt dit positieve beeld mede veroorzaakt door de 'opschoning' van de branche, als gevolg van enige faillissementen in voorgaande jaren.

**Kostenveroorzakers**
- Verkoopkosten (beurzen, advertentiekosten, PR etc.).
- Hoge prijzen van inruilschepen.
- (Striktere) regelgeving.
- Lastenverzwaring (arbeidskosten, materiaalkosten).

**Trends**
- Ontwerp: open kuip en deksalon.
- Vraag naar meer luxe en meer kwaliteit.
- Toename vraag naar zowel kleine als grote schepen (cm '95), marktaandeel van het middensegment stagneert.
- Meer vraag naar traditionele/klassieke bouw (cm '95).
- Uitbreiding van markten in het buitenland.
- Trend naar geavanceerde apparatuur en hoogwaardige technologie.

**Kansen**
- Vergroting van de doelgroep ouderen met vrije tijd en geld.
- Uitbreiding van markten in het buitenland.
- Gunstig economisch klimaat.
- Marktgericht ondernemerschap door het inspelen op trends.
- Specialisatie in bouwmethoden, geldt voor zowel custom built als semi-custom built.

**Bedreigingen**
- Stijgende personeelskosten.
- Toename regelgeving, met name wat betreft het milieu (cm '95).
- Verslechtering Duitse economie.
- Marktontwikkelingen: daling populariteit zeilsport, verzadiging op de markt, teveel aanbod.
- Toename lastendruk.

N.B.
de aanduiding (cm '95) verwijst steeds naar soortgelijke reacties in de Conjunctuurmeting 1995

# 5. Productiesector: reparatie- & onderhoudsbedrijven

**Enquêterespons**
Van de 12 benaderde onderhoud- en reparatiebedrijven hebben er 7 gereageerd (58%). Van de sectoren jachthavens, jachtmakelaars, jachtbouw en import schepen verricht 69% ook reparatie-activiteiten. In totaal ligt de respons daarmee op 56 bedrijven.

**Product**

Tabel 5.1 aandeel van de reparatie- en onderhoudsomzet per onderdeel

| werkzaamheden | percentage van de reparatie- en onderhoudsomzet |
|---|---|
| motorisch | 24,7% |
| schilderwerk, osmosebehandeling | 14,1% |
| overigen | 12,8% |
| inbouw accessoires | 9.6% |
| antifouling | 8,7% |
| elektra/elektronica | 8,5% |
| betimmeringen | 7,1% |
| renovaties casco's | 5,8% |
| renovatie overig | 3,4% |
| gasinstallaties | 3,1% |
| sanitair en/of vuilwatertanks | 2,2% |
| totaal | 100,0% |

**Uitbesteding werk**
Van de totale hoeveelheid werkzaamheden wordt 8,6% uitbesteed aan derden. De werkzaamheden, of gedeeltes van werkzaamheden die uitbesteed worden zijn voornamelijk de motorische werkzaamheden, schilderwerk en osmosebehandeling, betimmeringen en elektra/elektronica.

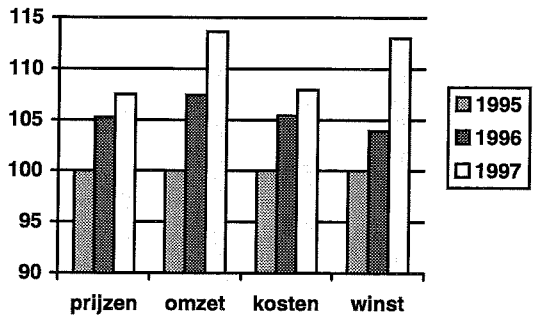
**Personeel**
- 67,6% van de bedrijven werkt met gecertificeerd personeel voor gasinstallatie inbouw, de overigen niet.
- Gemiddeld werken er in 1997 bij de onderzochte bedrijven in deze sector meer mensen dan in 1995. Wij noteerden een groei van 34% in vergelijking met het onderzoek 1995.

**Scholing en opleiding**
58% van de bedrijven ervaart geen probleem in de scholing van hun personeel en verwacht dat ook niet in de toekomst. 17% ervaart op dit moment wel een probleem of verwacht dat binnen een jaar. 25% verwacht een scholingsprobleem binnen 5 jaar.

**Capaciteitsuitbreiding**
43,2% van de bedrijven heeft behoefte aan capaciteitsuitbreiding. Deze uitbreiding wordt vooral gezocht in extra overdekte ruimte, vervolgens in menskracht en als laatste in meer ligplaatsen.

**Bedrijfseconomische ontwikkelingen**

Figuur 5.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




Zowel de prijzen als de kosten van de reparatie- en onderhoudsbedrijven stijgen in de jaren 1996 en 1997 aanzienlijk (ver boven de inflatie) en haast in gelijke mate. De omzet stijgt daar echter nog ver boven uit. Ook deze sector groeit dus in volume. Omdat de omzet sneller stijgt dan de kosten is ook hier de verwachting, dat de winstgroei belangrijk zal doorzetten.

**Kostenveroorzakers**
Lastenverzwaring in alle bedrijfssectoren (met name personeels-, milieu- en investeringskosten).

**Trends**
Meer onderhoud grote en luxe zeilschepen en motorcruisers.

**Kansen**
- Vraag naar luxe, updaten van elektronische apparatuur.
- Uitbreiding/renovatiewerkzaamheden aan grotere schepen (cm '95).
- Steeds meer polyester boten en luxe motercruisers.
- Minder concurrentie.
- Steeds meer oudere schepen, groter wordende jachtvloot (cm '95).
- Specialisatie en samenwerking.
- Kwaliteit, aanbieden van servicepakket en productverbreding.
- Klanten hebben meer geld over voor renovatie, zeker specialistische werkzaamheden (te gecompliceerd voor doe-het-zelver) (cm '95).

**Bedreigingen**

- Striktere regelgeving, met name wat betreft milieuwetgeving (cm.'95).
- Concurrentie (grijze bedrijfjes voldoen niet aan de eisen waardoor er sprake is van oneerlijke concurrentie).
- Nieuwe schepen.
- Europese richtlijn i.v.m. aanpassingen schepen n.a.v. de richtlijnen voor nieuwe schepen straalt ook af naar gebruikte schepen en/of renovatie.
- Problemen om aan vakbekwaam personeel te komen.
- Loonkostenbeheersing.

**Conclusies**

De reparatie & onderhoudsbedrijvensector lijkt zich goed te ontwikkelen. De kansen schat men veel hoger in dan de bedreigingen en door in te spelen op de toenemende en steeds meer specifieke vraag kan met het leveren van daarop gericht kwalitatief aanbod gescoord worden. Doordat de bedrijven een goede prijs kunnen stellen zonder dat dit de hoeveelheid werk belemmert heeft dit een gunstig effect op de winstcapaciteit. De sector heeft verder veel kennis en kwaliteit in eigen huis en maar beperkt behoefte aan uitbesteding van werk. De werkgelegenheid is door de toenemende vraag in deze sector belangrijk toegenomen en men verwacht een verdere doorgroei. Daar vakbekwaamheid van personeel steeds belangrijker wordt en deze moeilijk te krijgen is, kan dat een probleem gaan vormen. De toenemende vraag heeft verder tot gevolg dat er behoefte is aan een behoorlijke capaciteitsuitbreiding in met name overdekte werkruimte.

# 6. De handel: import schepen

**Enquêterespons**
Van de 14 benaderde bedrijven hebben er 7 gereageerd (respons is 50%).

**Bedrijfsvorm**
100% heeft als bedrijfsvorm een BV/NV.

**Product**
- Materiaalsoort
  werden er met name kunststof schepen geïmporteerd (93%), de overige schepen waren van aluminium (7%); 57% van de bedrijven importeerde voornamelijk kajuitzeiljachten, 33% kajuitmotorjachten, 5% open motorboten en de overige 5% sportboten.
- Bouwwijze
  86% van de bedrijven importeerde schepen die via seriebouw vervaardigd waren, de overige 14% waren semi-custom built schepen.
- Importlanden
  Vijf bedrijven importeerden schepen uit slechts één land (namelijk Zweden, Engeland, Frankrijk, Duitsland, Noorwegen) de twee andere bedrijven importeerden allebei uit drie verschillende landen (78% Frankrijk, 15% Amerika, 7% Zweden en 60% Ierland, 30% Amerika, 10% Engeland).

**Aantal schepen**
Onderstaande tabel geeft de ontwikkeling weer van het aantal geïmporteerde schepen, onderverdeeld naar lengtecategorie.

Tabel 6.1 aantal geïmporteerde schepen naar lengtecategorieën (1995 = 100)

| lengte van geïmporteerde schepen | index 1995 | indexver-andering in 1996 t.o.v. 1995 | verwachte indexver-andering in 1997 t.o.v. 1995 |
|---|---|---|---|
| tot 7,5m | 100 | 32 | 48 |
| 7,5 - 12 m | 100 | 124 | 125 |
| 12 - 15 m | 100 | 285 | 170 |
| > 15 m | 100 | 100 | 150 |

**Trend soort schepen**
Duidelijk wordt dat er vooral een trendverschuiving plaatsvindt van kleine schepen ( kleiner dan 7,5 meter) naar grotere schepen, en dan met name naar de klasse 12 - 15 meter. Importeurs gaven echter aan dat er een

trendverandering is van een toename naar zowel grote als kleine schepen, en dat de vraag naar het middensegment afneemt (zie specifieke Trends). Uit de cijfers blijkt echter dat de vraag naar kleine schepen daalt. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat bij deze vraag klein en groot gespecificeerd was, terwijl bij het aangeven van trends de importeurs hun eigen invulling van groot en klein gebruiken.

**Gebruikte schepen**
Alle importeurs verkopen gebruikte schepen, en 72% geeft aan dat de omzet daarvan toeneemt.

**Doelgroep**
De klanten/opdrachtgevers komen voornamelijk uit Nederland (73,6) en Duitsland (18,1).

**Personeel**
Het aantal werkzame personen bij de onderzochte populatie ligt in 1997 9% hoger dan in 1995.

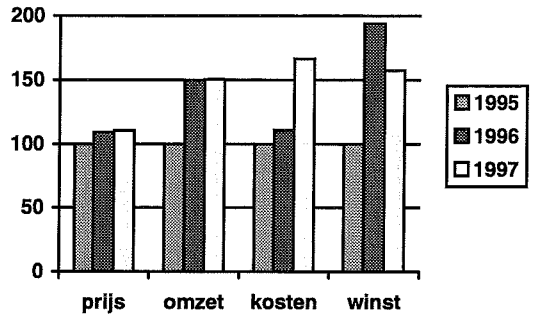
**Scholing/opleiding**
72% verwacht geen problemen op het gebied van opleidingen specifiek voor hun bedrijfsvoering, 14% verwacht dat wel binnen 1 jaar, en 14% verwacht dat op lange termijn (binnen 5 jaar).

**Capaciteitsuitbreiding**
66% heeft behoefte aan capaciteitsuitbreiding.

**Reparatie- en onderhoudswerkzaamheden**
57% verricht reparatie- en onderhoudswerkzaamheden als nevenactiviteit.

## Bedrijfseconomische ontwikkelingen

Figuur 6.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




De prijzen stijgen in de periode 1995/1997 met ca. 12% en maken de inflatie dus meer dan goed. De omzet stijgt met name in 1996 met ca. 50%. Deze omzetverbetering mag uiteraard gezien worden en dat 1997 daar maar net boven uitkomt is dan wellicht helemaal niet zo slecht (vasthouden van een grote omzet).

Blijft de kostengroei in 1996 beperkt, in 1997 is wellicht ten gevolge van een verdere doorgroei van de omzet een geweldige stijging zichtbaar, die de omzetontwikkeling zelfs overstijgt. De winstgroei van 1996 zal door deze kostenstijging in 1997 waarschijnlijk behoorlijk afgeremd worden, alhoewel deze nog steeds behoorlijk boven het niveau 1995 zal uitkomen.

### Kostenveroorzakers

- Verkoopkosten (advertentiekosten, tentoonstellingskosten, PR-kosten).
- Lastenverzwaring (hogere grondstofprijzen, hogere valutakoers, hogere arbeidskosten.

### Specifieke trends

- Meer luxe, tegengesteld aan de conjuctuurmeting van '95 waar juist gemeld werd dat er meer een praktische inrichting van schepen - 'back to the basics'- op prijs werd gesteld.
- Zowel toename vraag kleine als grote schepen, vermindering marktaandeel van het middensegment.
- Iets traditionelere vraag.
- Ontwerp: deksalon + centrale coocking-spot.

### Kansen

- Betere structurering van de markt.
- Geld dat vrijkomt door hoge aandelenkoersen.
- Meerwaarde huizenbezit.
- Vraag naar goede prijs/kwaliteitverhouding.
- Vraag naar ondersteuning van bediening van schepen met meer apparatuur.
- Vraag naar grotere luxere schepen.
- Persoonlijke service mogelijk door openheid fabrikanten t.a.v. aanpassingen product.

**Bedreigingen**

- Ontwikkelingen op de financiële markten zijn onzeker (cm '95).
- Grotere (internationale) concurrentie .
- Toenemende regelgeving (milieu-eisen, snelheidsbeperkingen, niet langer aftrekbaar zijn van rente op leningen).

**Conclusies**

De sector 'import schepen' heeft een paar goede jaren achter de rug. De omzet is fors gestegen en ondanks de nog extremere kostengroei is de winstcapaciteit belangrijk toegenomen. Dit beeld wordt mede veroorzaakt door de 'opschoning' welke heeft plaatsgevonden als gevolg van enige faillissementen in het recente verleden. De kwaliteitsverbeteringen in de sector (meer kennis, vakbekwamer personeel en meer informatie) maakt het de sector mogelijk om beter in te spelen op de toenemende vraag vanuit de markt en men weet daaruit omzetkansen te realiseren.

Gezien de behoefte naar capaciteitsuitbreiding in combinatie met het gegeven dat de sector veel meer kansen dan bedreigingen ziet, lijkt de sector optimistisch over de omzet-/winstkansen in de toekomst.

Veel minder lijkt men het eens te zijn over de 'trends' in de sector. Wellicht dat dit het gevolg is van de veel bredere insteek in de verkoop van producten. Ook uit de laatste 'HISWA-te-water' bleek dat de aanbieders van schepen de koper veel meer laten kiezen in verschillende afleveringsstadia van eenzelfde product (van eenvoudig tot zeer luxe). Bij het ene product heeft dit als gevolg een meer 'back-to-the-basic' terwijl dat bij een ander product de vraag naar luxe veel meer tot uitdrukking komt. Ook blijkt dat de vraag naar gebruikte schepen weer aan het toenemen is.

# 7. De handel: import van motoren

**Enquêterespons**
Van de 9 benaderde importeurs van motoren hebben er 4 gereageerd (respons is 44%).

**Bedrijfsvorm**
75% (drie van de vier bedrijven) is een BV/NV.

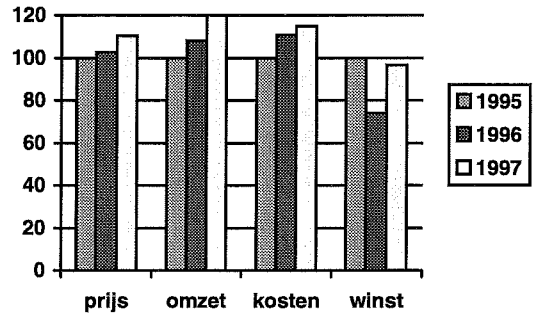
**Personeel**
In 1997 werken er bij de onderzochte populatie minder mensen dan in 1995. De daling bedraagt ca. 8%. Hiermee wijkt dit segment af van de andere branchesectoren, die allemaal een stijging van de werkgelegenheid laten zien.

**Scholing/opleiding**
75% ervaart geen probleem wat betreft opleidingen specifiek voor hun bedrijfsvoering, een bedrijf verwacht op lange termijn dat opleiding een probleem kan gaan worden.

**Capaciteitsuitbreiding**
Geen enkel bedrijf heeft behoefte aan capaciteitsuitbreiding.

**Bedrijfseconomische ontwikkelingen**

Figuur 7.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




Ook in de sector motoren is de prijsontwikkeling (ca. 20%) belangrijk groter dan de inflatiecorrectie. De omzetgroei is daarbij groter dan de prijsverhogingen. Dit betekent dat de sector een volumestijging in deze jaren realiseert. Met name 1997 lijkt een goed jaar te worden. De kostenstijging is in 1996 fors geweest waardoor de winst afnam. In 1997 is door de sterke omzetstijging en de lagere kostenstijging van een nagenoeg herstel van de winst geen sprake.

Dit laatste is wat tegenstrijdig, immers bij een hogere omzetstijging dan de kostenstijging moet van een winststijging sprake zijn. Dus: óf de sector schat de kosten óf de winstverwachting verkeerd.

**Kostenveroorzakers**
- Lastenverzwaring (o.a. loonkosten, transportkosten).
- Valutakwestie.

**Trends**
- Meer lichtere motoren.
- Meer zwaardere motoren (cm '95).

**Kansen**
- Ontwikkeling charter segment.
- Op de markt brengen van nieuwe scheepstypen (nieuwe technieken).
- Schone milieu vriendelijke motoren.
- Invoering Euro → geen koersschommelingen meer.

**Bedreigingen**
- Milieu-eisen (cm '95).
- Te strakke regelgeving voor relatief klein marktsegment.
- Ongunstige koersontwikkelingen (cm '95).

**Conclusies**
De sector 'ímport van motoren' lijkt het niet gemakkelijk te hebben. Weliswaar heeft de sector een behoorlijke omzetstijging weten te realiseren, maar de kostenstijging is ook fors. De winst stabiliseert daardoor (of is maar licht gegroeid).

Daarbij geeft de sector aan dat het gemiddeld aantal werkzame personen in de sector is gedaald met 8%. Dit onderstreept het feit dat de sector onder spanning staat en dat men de kostendruk probeert te verlagen door met minder mensen toch een hogere omzet te genereren.

Toch is de sector optimistisch en ziet men nog behoorlijke kansen. Dit geeft voeding aan de gedachte dat de sector betere tijden tegemoet gaat.

# 8. De handel: watersportshops/groothandel

**Enquêterespons**
Van de 24 benaderde watersporthandelaren hebben er 9 gereageerd (respons 38%).

**Bedrijfsvorm**
Het merendeel van de bedrijven is een BV/NV (78%).

**Product**
25% van de respondenten had een watersportshop, 63% een groothandel en 11% was producent.

Tabel 8.1 verkoopverandering artikelen (1995 = 100)

| | 1995 | 1996 | 1997 |
|---|---|---|---|
| kleding | 100 | 110 | 135 |
| elektronica | 100 | 100 | 105 |
| verf | 100 | 103 | 109 |
| motoronderdelen | 100 | 120 | 110 |
| jachtequipment | 100 | 102 | 104 |
| kaarten/boeken | 100 | 105 | 108 |
| overige accessoires en technische onderdelen | 100 | 102 | 116 |

Uit de tabel wordt duidelijk dat er met name een grote groei is geweest in de kleding. De trend uit de Conjunctuurmeting van 1995, die juist een grote daling in kleding weergaf, heeft zich dus hersteld. Verder was er een flinke groei van motoronderdelen (cm '95) en overige accessoires en technische onderdelen.

De meerderheid verkoopt géén tweedehands motoren of vuilwatertanks; 45% heeft wel gasequipment.

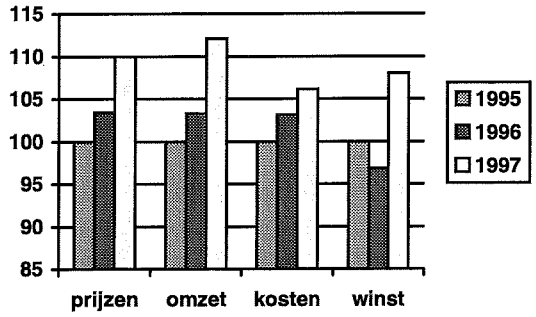
**Personeel**
Gemiddeld zijn er in 1997 meer personen werkzaam bij de onderzochte watersportshops/groothandels dan in1995. Er is sprake van een redelijke stijging (+ 17%).

**Scholing en opleiding**
38% ervaart geen probleem in scholing van de medewerkers; 50% ervaart op dit moment een probleem of verwacht dit binnen een jaar en 12% verwacht dat dit probleem zich voordoet binnen 5 jaar.

**Capaciteitsuitbreiding**
56% heeft geen behoefte aan capaciteitsuitbreiding, 44% wel en zoekt die uitbreiding in meer overdekte ruimte of meer personeel.

**Bedrijfseconomische ontwikkelingen**

Figuur 8.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




In 1996 stegen de prijzen ongeveer net zo veel als de kosten en de omzet. Dat betekent dat er geen volumegroei optrad. Er was dan ook sprake van een achteruitgang van de winst. In 1997 zijn - misschien mede om die reden - de prijzen een stuk opgehoogd. De omzetgroei zal naar verwachting hoger zijn dan de prijsstijging. Er zal dus ook sprake zijn van een kleine volumegroei. Doordat de kosten in 1997 bij de omzetgroei belangrijk achterblijven zal de winst in dit jaar uit de dip van 1996 komen en uitkomen op 8% boven die van 1995.

**Kostenveroorzakers**
- Lastenverzwaring op alle niveaus (personeels-, promotie-, financierings- investeringskosten).
- Valutamarkt.

**Trends**
- Toename vraag naar ademende kleding.
- Afname vraag rolfoksystemen.
- Multifunctionele elektronica.
- Airco/ventilatie.
- Gemiddeld bestedingsbedrag klant gestegen.

**Kansen**
- Nieuwe producten.
- Trend naar comfort en kwaliteit aan boord.
- Professionalisering.
- Schaalvergroting/samenwerkingsverbanden.
- Optimalisering en intensivering distributie en service.
- Milieubewustzijn creëert vraag naar nieuwe producten.
- Specialisatie.

**Bedreigingen**
- Concurrentie (ook internationaal, met name grijze import) (cm '95).
- Valutamarkt.
- Tekort goed en geschoold personeel.
- Kosten door striktere regelgeving van overheid.
- Kleinschaligheid inefficiënte distributie in detailhandel door veel partijen en weinig samenwerking.

**Conclusies**
De watersportshop/groothandel heeft de verwachting uit het vorige trendrapport behoorlijk waargemaakt. Ondanks dat de marges onder druk staan en de concurrentie uit het buitenland (met name de grijze import) telkens groter wordt, heeft de sector zich goed geweerd en een behoorlijke omzetgroei en winstgroei weten te realiseren.

# 9. De handel: makelaars

**Enquêterespons**
Van de 8 makelaars hebben er 4 gereageerd (respons 50%).

**Bedrijfsvorm**
Twee makelaarsbedrijven zijn een eenmanszaak, de andere twee respectievelijk een VOF/maatschap en een BV/NV.

**Product**
De makelaars bemiddelen over het algemeen in meerdere typen boten.

Tabel 9.1 gemiddeld aantal verkochte jachten en verkoopwaarde

| | 1995 | 1996 | 1997 |
|---|---|---|---|
| gemiddeld aantal jachten | 64 | 60 | 62 |
| gemiddelde waarde (index) | 100 | 107 | 104 |
| percentage jachten met keuring | 50% | 50% | 54,1% |

Gemiddeld werden er in 1997 62 schepen verkocht per makelaarskantoor. Een stijging van 3% t.o.v. het jaar daarvoor, maar nog wel minder dan in 1995. De gemiddelde verkoopwaarde is echter wel gestegen.

Tabel 9.2 vraag/aanbodsituatie 1997 t.o.v. voorgaande jaren

| | | vraag naar | aanbod van |
|---|---|---|---|
| schepen | < 50.000 | neemt toe | neemt af |
| | 50.000 tot 150.000 | neemt toe | blijft gelijk |
| | 150.000 tot 300.000 | blijft gelijk | |
| | 300.000 tot 1.000.000 | | |
| | > 1.000.000 | blijft gelijk | blijft gelijk |
| schepen | > 15 m | | blijft gelijk |
| | < 15 m | blijft gelijk | blijft gelijk |
| schepen | < 5 jaar | neemt toe | blijft gelijk |
| | > 5 jaar | neemt af | neemt toe |

**Doelgroep**
De opdrachtgevers waren voornamelijk Nederlanders (79%). 12% was Duitser en de overige 9% Engels of Frans.

De lege plekken in de tabel geven aan dat de antwoorden zo uiteen liepen dat er geen algehele tendens uit opgemaakt kon worden. Er zijn een aantal ontwikkelingen in vraag en aanbod die frictie opleveren. De vraag naar goedkope schepen neemt toe, terwijl het aanbod afneemt of gelijk blijft. In de Conjunctuurmeting van '95 verwachtte men juist dat de vraag naar duurdere schepen zich positief zou ontwikkelen. Men verwachtte wel dat het aanbod zou afnemen.

Verder neemt de vraag naar jonge schepen toe, het aanbod blijft echter constant. Het omgekeerde is het geval bij oude schepen waar het aanbod toeneemt en de vraag afneemt. Opvallend is dat de vraag naar de goedkopere schepen toeneemt (de makelaars zullen dus meer gaan opereren in dit segment) terwijl in tabel 6.1 wordt aangegeven dat de verkoopwaarde van de verkochte jachten gemiddeld aan het stijgen is. Deze bevindingen lijken tegenstrijdig met elkaar te zijn.

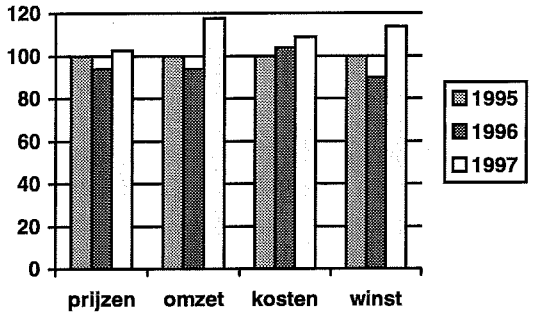
**Scholing en opleiding**
Twee bedrijven zien geen probleem wat betreft scholing op het gebied van hun bedrijfsvoering. Een ervaart nu direkt een probleem, de ander verwacht dat dat probleem zal optreden binnen 5 jaar.

**Personeel**
Het aantal werkzame personen bij de onderzochte bedrijven in 1997 komt nagenoeg overeen met 1995. Wij noteerden een lichte stijging (4%).

**Capaciteitsuitbreiding**
75% heeft geen behoefte aan capaciteitsuitbreiding, 25% wel en wel op het gebied van overdekte ruimte.

## Bedrijfseconomische ontwikkelingen

Figuur 9.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




Al eerder is aangegeven (tabel 7.1) dat de gemiddelde prijs per verkocht schip in 1996 lager was dan in 1995 en bij ook nog een volumedaling betekende dat een lagere omzet dan in 1995. Doordat de kosten in 1996 toch licht groeiden daalde de winst in 1996. De positieve verwachtingen van de Conjunctuurmeting in 1995 is dus niet bewaarheid geworden. 1997 laat echter door de verwachte gemiddelde prijsstijging in combinatie met een lichte volumestijging een groei in de te verwachten omzet zien. Mede daardoor wordt een belangrijk hogere winst verwacht dan in 1996 en zou de dip van 1996 goedgemaakt zijn. Gezien tabel 7.1 is het echter de vraag of de omzet-/winstverwachting wel zo hoog zal zijn als ingeschat is.

### Kostenveroorzakers

- Lastenverzwaring, met name personeelskosten.
- Verkoopkosten (beurzen, advertentiekosten etc.).

### Trends

- Meer vraag naar polyester.
- Accent op 12m schepen (tussen de 9 en 13m) (cm '95).
- Toename van kopers uit Engeland/Amerika.
- Vraag naar kwaliteit (jongere schepen, daling vraag van oudere en niet-goed onderhouden schepen).

### Kansen

- Professionalisering: marktvergroting voor de qualified yachtbrokers.
- Valutamarkt.
- Internationalisering.
- Uitbreiding eigen regio.
- Specialisering (vooruitstrevend met nieuwe producten, geselecteerd aanbod).

**Bedreigingen**

- Valutamarkt (cm '95).
- Toename concurrentie (wildgroei makelaars/partikuliere verkoop).
- Door wildgroei van makelaars treedt er kwaliteitsdaling op, wat een negatief effect heeft op het toch al niet zo positieve imago van de makelaars.

**Conclusies**

De sector makelaars lijkt het de laatste jaren niet gemakkelijk gehad te hebben. De volumegroei die men verwacht had heeft men niet kunnen realiseren en men ervaart de druk van de grootste kostenveroorzakers personeels- en verkoopkosten als zwaar. Door te bezuinigen op de kosten (met minder personeel dezelfde of hogere omzet realiseren) wil men de winst veilig stellen.

Veel meer dan de andere sectoren is men zich bewust van bedreigingen en zoekt men naar kwaliteitsverbetering, uitbreiding van marktregio en specialisatie.

# 10. De dienstverlenende sector: jachthavens

**Enquêterespons**
Van de 38 benaderde jachthavens hebben er 22 gereageerd (respons is 58%).

**Bedrijfsvorm**
77,3% van de jachthaven is een BV/NV, 9,1% is een VOF/maatschap, 4,5% is een eenmanszaak, en 9,1% heeft een andere bedrijfsvorm.

**Product**
Gemiddeld heeft een jachthaven 288 ligplaatsen. Het bezettingspercentage daarvan ligt in 1997 op 92%. De open winterstalling heeft gemiddeld 140 ligplaatsen en het bezettingspercentage ligt in 1997 op 86%. De overdekte winterstalling heeft gemiddeld 65 plaatsen en de bezettingspercentage ligt op 100%. De bezettingspercentages zijn van deze groep niet significant veranderd sinds 1995. Het gemiddeld aantal ligplaatsen is iets gedaald in vergelijking met de Conjunctuurmeting van 1995.

**Nevenactiviteiten**
- 64% van de jachthavens verricht ook reparatie- en onderhoudswerkzaamheden, wat goed is voor gemiddeld 16% van de totale omzet.
- Het vaarseizoen in 1996 begon bij het merendeel van de jachthavens gelijk t.o.v. de andere jaren (78%), een aantal jachthavens begonnen iets later (17%), 5% begon vroeger. Het vaarseizoen liep bij 32% langer door.

**Doelgroep**
- Op 77% van de jachthavens overnachten er passanten.
- De ligplaatshouders zijn met name Nederlanders (67,4%) en Duitsers (24,1%).

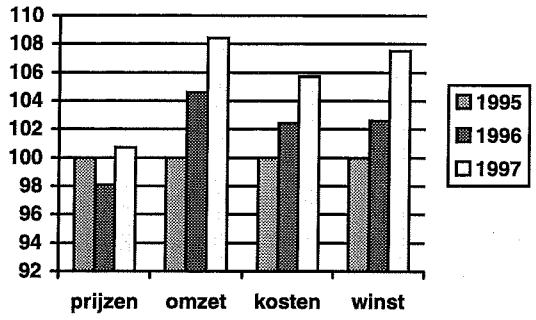
**Personeel**
Het gemiddelde aantal werkzame personen ligt in 1997 bij de onderzochte bedrijven ca. 9% hoger als in 1995.

**Scholing en opleiding**
Iets meer dan de helft van de bedrijven geeft een probleem aan wat betreft opleidingen in deze sector. 15% ervaart de problemen nu, of het komende jaar. 30% verwacht binnen vijf jaar met dit probleem geconfronteerd te worden.

**Capaciteitsuitbreiding**
55% van de jachthavens wil uitbreiden.

**Bedrijfseconomische ontwikkelingen**

Figuur 10.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




De prijzen van de sector jachthavens daalden in 1996 met 2% (conform de Conjunctuurmeting 1995) om vervolgens weer met 3% te stijgen in 1997. Ondanks dit achterblijvende prijsbeleid (t.o.v. de inflatie) neemt de omzet in 1996 en 1997 naar verwachting belangrijk toe (totaal ca. 8%). Blijkbaar weet de sector naast de ligplaatsopbrengsten (waarvan het bezettingspercentage nauwelijks veranderde) belangrijke andere opbrengsten te realiseren. Weliswaar nemen ook de kosten behoorlijk toe maar toch minder dan de omzet. Een winststijging van eveneens ca. 8% zal in de periode 1995-1997 daardoor gerealiseerd kunnen worden.

**Kostenveroorzakers**
Lastenverzwaring op alle niveaus, men moet structureel meer kosten maken om klanten te krijgen en/of te houden. Met name op de volgende gebieden:
- Milieuregelgeving (cm '95).
- Onderhoudskosten/achterstallig onderhoud/kwaliteitsvoorzieningen.
- Toenemende personeelskosten.

**Trends**
- Van zeilboten naar motorboten (cm '95).
- Grotere boten, daardoor ook een toename in vraag naar grote ligplaatsen (cm '95).
- Toename van Duitsers.

**Kansen**
- Grotere schepen.
- Gunstige economie.
- Kwaliteitsverbetering.
- Groei aantal senioren met vrije tijd en geld.
- Productverbreding.

**Bedreigingen**
- Lastenverzwaring.
- Toename regelgeving, met name baggerproblematiek (cm '95).
- Economische ontwikkelingen (inzakken Duitse economie).
- Schaalvergroting, druk voor rendabele exploitatie.
- Achterblijven Duitse economie en de negatieve effecten daarvan op Duitse klanten.
- Toenemende internationalisering van concurrentie, met name het Oostzeegebied.
- Lawaai-overlast (vliegvelden/industrie) (cm '95).
- Sluiting bruggen/sluizen, vaarseizoen korter.
- Leegloop naar groter water.
- Teveel verenigingen.

**Conclusies**
De jachthavensector is eveneens een sector die spannende tijden beleeft. Men heeft te maken met toenemende kostenstijgingen terwijl de prijzen onder druk blijken te staan. In hoeverre de druk op het prijselement juist is, is echter de vraag en het zou belangrijk zijn om dit eens serieus te onderzoeken. Dit te meer daar verwacht mag worden dat de kosten van de jachthavens belangrijk zullen stijgen onder druk van de roep om kwaliteits- verbetering/milieu-ontlasting.

Dat de sector toch in staat is geweest om een redelijke omzet-/ winststijging te realiseren is uitzonderlijk en geeft aan dat vindingrijkheid en ondernemersinitiatief aanwezig is. Dat geeft dan ook vertrouwen om ondanks het grote aantal bedreigingen, die de sector ziet, de toekomst toch niet al te somber tegemoet te zien.

# 11. De dienstverlenende sector: jachtverhuur

**Enquêterespons**
Van de 23 benaderde jachtverhuurbedrijven hebben er 14 gereageerd (respons = 61%).

**Bedrijfsvorm**
50% van de verhuurbedrijven is een BV/NV, 36% een VOF/maatschap en 14% een eenmanszaak.

**Product**
Tabel 11.1 gemiddeld aantal jachten per jachtverhuurbedrijf

| | | 1995 | 1996 | 1997 |
|---|---|---|---|---|
| motorjachten | <10m | 1,1 | 1,2 | 1,2 |
| | >10m | 6,9 | 6,9 | 7,0 |
| zeiljachten | <10m | 15,6 | 15,8 | 15,6 |
| | >10m | 1,4 | 1,4 | 1,5 |
| Totaal | | 25,0 | 25,3 | 25,3 |

Uit de tabel blijkt dat jachtverhuurders vooral motorjachten langer dan 10 meter en zeilboten korter dan 10 meter in bezit hebben. Daarnaast wordt duidelijk dat de jachtenvloot niet veel veranderd is in de afgelopen jaren.

Tabel 11.2 gemiddelde bezetting van alle schepen vertaald in verhuur voor volledige weken

| | 1995 aantal weken verhuurd | index 1995 | indexverandering in 1996 t.o.v. 1995 | verwachte indexverandering in 1997 t.o.v. 1995 |
|---|---|---|---|---|
| motorjachten | 20,6 | 100 | 105 | 110 |
| zeiljachten | 14 | 100 | 107 | 121 |

Motorjachten worden gemiddeld langer bezet dan zeiljachten. Beide marktsegmenten maakten een behoorlijke groei door in de afgelopen twee jaar, de bezettingsduur nam toe. Deze groei is voor zeiljachten echter sterker geweest dan voor motorjachten.

In vergelijking met de Conjunctuurmeting van 1995 geeft men echter een lagere gemiddelde bezetting in weken op, dan dat men toen deed voor hetzelfde jaartal (motorjachten hadden volgens deze meting een bezetting van 22,7 weken en zeiljachten 17,3).

**Doelgroep**
De huurders van de schepen waren met name Duitsers (57%) gevolgd door Nederlanders (29%). De Belgen namen 7% voor hun rekening en de rest (7%) was divers qua herkomst.

**Weer**
Volgens de jachtverhuurders (67%) heeft goed weer een positieve invloed op de boekingen voor het volgende jaar, en slecht weer een negatieve invloed op de boekingen van het volgende jaar.

**Personeel**
Gemiddeld heeft de onderzochte populatie van verhuurbedrijven in 1997 10% meer mensen in dienst als in 1995.

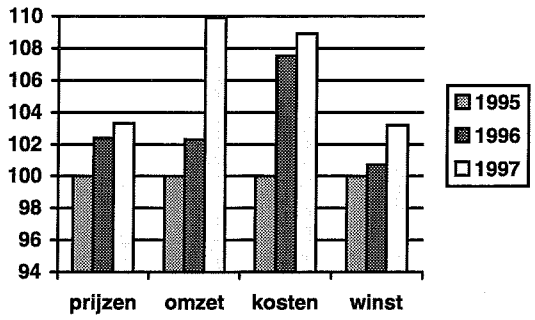
**Scholing en opleiding**
Het merendeel (85%) verwacht geen problemen wat betreft het aanbod van opleidingen specifiek voor hun bedrijfsvoering. De overigen ervaren op dit moment een probleem (7,5%) of verwachten dat binnen 5 jaar (7,5%).

**Capaciteitsuitbreiding**
64% van de bedrijven heeft géén behoefte aan uitbreiding, 36% wel. De uitbreiding wordt gezocht in zowel extra overdekte ruimte, als ligplaatsen als extra boten.

**Nevenactiviteiten**
35% van de verhuurders heeft ook een haven (goed voor gemiddeld 10% van de totale omzet) of doen aan reparatie en onderhoud (goed voor 16% van de totale omzet).

## Bedrijfseconomische ontwikkelingen

Figuur 11.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




De kosten zijn met name in 1996 flink gestegen, terwijl de prijzen in vergelijking daarmee maar licht omhoog gegaan zijn. De winststijging in 1996 was ook daardoor maar marginaal. De winstverwachting voor 1997 is wat positiever. Waarschijnlijk vanwege de flinke groei in de omzet in 1997. Met de minder sterke stijging van de prijzen moet de bezetting flink toegenomen zijn.

### Kostenveroorzakers

- De roep om kwaliteit zorgt voor toename van kosten over de hele linie.

### Trends

- Lengte vaarperiode gemiddeld korter (cm '95).
- Vraag naar grotere boten.
- Tijdstip reserveren:
  - ⇒ gedeelte van de markt juist vroeg,1 jaar vooruit, met name Duitsers;
  - ⇒ gedeelte van de markt juist later, met een extra toename van last minute van 50% dit zijn 'mooi weer'-zeilers, weerbericht-reserveerders, met name Nederlanders (cm '95).
- Latere betaling.
- Meer groepen.
- Vraag naar hogere kwaliteit en meer luxe.

**Kansen**
- Aanboren van nieuwe markten.
- Kwaliteitsverhoging (cm '95).
- Aanbieden verschillende soorten schepen voor verschillende vaargebieden.
- Samenwerking ondernemers:
  - ⇒ zoals aanbieden arrangementen in combinatie met andere recreatie-ondernemers;
  - ⇒ promotie in buitenland als Nederland waterland;
  - ⇒ verplicht veiligheidskeurmerk.
- Aanbieden specifiek pakket.
- Meer vraag naar kajuit zeiljachten (28 - 31 voet) ook voor weekend.
- Zakelijke markt.
- Medewerking overheid sluizen/brugtijden.

**Bedreigingen**
- Rentabiliteit (kleinschaligheid/kostenpatroon).
- Concurrentie in aantal/prijs (cm '95).
- Prijsdalingen in voor- en naseizoen en het aanbieden van last-minute's door concurrenten.
- Lawaai-overlast.
- Aanbod van huurschepen te groot.
- Striktere regelgeving (met name milieu-eisen) (cm '95).
- Doelgroep jongeren wordt niet bereikt (afname interesse jongeren voor watersport).

**Conclusies**
De jachtverhuursector doet het niet slecht, maar ook niet goed. De malaise in Duitsland speelt de sector zeker parten. De klantengroep uit dat land daalde de laatste jaren behoorlijk (van 64% naar 55%). Ondanks dat de prijzen van de verhuurboten niet op kostprijsniveau liggen en achterblijven bij die in het buitenland weet de sector de bezetting/omzet nauwelijks omhoog te krijgen.

Ook de kortere verhuurperioden en de vraag naar meer luxe bezorgt de sector hogere kosten, die ze duidelijk als een bedreiging ziet. De jachtverhuurders verwachten dat het niet zo makkelijk zal zijn om de hogere kwaliteit in de prijsstelling/bezetting terug te verdienen. Ook de schaalvergroting in de sector blijft achter bij wat voor een goede bedrijfsvoering gewenst is.

# 12. De dienstverlenende sector: watersportopleidingen

**Enquêterespons**
Van de 14 benaderde watersportopleidingen hebben er 7 gereageerd (respons is 50%).

**Bedrijfsvorm**
57% van de watersportopleidingen is een VOF/maatschap, 29% een eenmanszaak en 14% een BV/NV.

**Product**

Tabel 12.1 gemiddeld aantal per gebruikersgroep

| | 1996 | 1996 |
|---|---|---|
| | voor instructie | voor verhuur |
| open zeilboot/kielboot | 9,3 | 3,9 |
| open zeilboot/jeugdboot | 16,1 | 0,9 |
| catamaran | 0,7 | 0 |
| surfplank | 10,9 | 0,4 |
| kajuitzeiljacht | 0,6 | 1,6 |
| kajuitmotorjacht | 0 | 0 |
| overig | 0,4 | 4,3 |
| totaal | 38 | 11,1 |

Uit de tabel blijkt dat de watersportopleidingbedrijven vooral instructie geven met de types open zeilboot/kielboot, open zeilboot/jeugdboot en surfplank. Voor de verhuur worden vooral kielboten gebruikt. Wel moet hierbij vermeld worden dat veel watersportopleidingen de boten in principe gebruiken voor instructie, maar als men ze daarvoor niet nodig heeft, de boten verhuurd worden. Het gemiddelde aantal in de tabel staat dus voor schepen die specifiek gebruikt worden voor de verhuur, maar de aantallen in de praktijk kunnen dus hoger liggen, afhankelijk van de bezetting van de instructieboten.

Tabel 12.2 indexverandering van deelnemers per type instructie

| | 1995 | indexverandering in 1996 t.o.v. 1995 | verwachte indexverandering 1997 t.o.v. 1995 |
|---|---|---|---|
| open zeilboot/kielboot | 100 | 123 | 144 |
| open zeilboot/jeugdboot | 100 | 105 | 112 |
| catamaran | 100 | 100 | 100 |
| surfplank | 100 | 100 | 105 |
| kajuitzeiljacht | 100 | 115 | 130 |
| overig (jet-ski, zeezeilen etc.) | 100 | 95 | 100 |
| totaal | 100 | 106 | 115 |

Uit de tabel blijkt dat er vooral een groei is in deelnemers aan instructielessen voor open zeilboot/kielboot, open zeilboot/jeugdboot en kajuitzeiljacht. Het aantal deelnemers stijgt constant. Daar de omzet met name uit deze producten moet komen, is dat bemoedigend.

**Product**

Tabel 12.3 verdeling van de klanten over de doelgroepen

| | 1995 | index 1995 | indexverandering in 1996 t.o.v. 1995 | verwachte indexverandering in 1997 t.o.v. 1995 |
|---|---|---|---|---|
| 6 - 12 jarigen | 26% | 100 | 104 | 111 |
| 13 - 20 jarigen | 59% | 100 | 101 | 102 |
| 21 - 30 jarigen | 7% | 100 | 102 | 104 |
| 31 - 54 jarigen | 7% | 100 | 107 | 114 |
| 55-plussers | 1% | 100 | 100 | 100 |

**Doelgroep**

- De grootste doelgroep is de tieners, gevolgd door de 6 tot 12 jarigen. Verwacht wordt dat deze laatste doelgroep verder zal toenemen. Ook de doelgroep 31- 54 jarigen is een doelgroep waar groei in zit.
- De cursisten komen met name uit Nederland (87%). De overigen bestaan uit Engelsen, Belgen en Duitsers (in volgorde van belangrijkheid).

- Bij de meeste lessen wordt ook een overnachting geboekt (78%). De rest bestaat uit losse lessen. Vooral in de lessen met overnachting zit een groei van 12% t.o.v. twee jaar terug.
- Over het algemeen wordt verwacht dat als lesperioden zowel dagen,

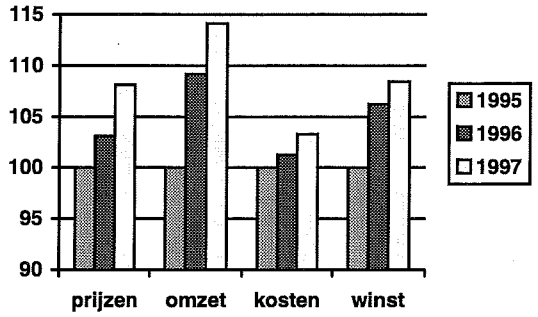
weken als weekenden gelijk blijven of toenemen in populariteit (er wordt dus geen afname verwacht).

**Weer**
Goed weer heeft een positieve invloed op de boekingen van het volgende jaar, slecht weer heeft een negatieve invloed op de boekingen van het volgende jaar.

**Personeel**
Bij de onderzochte populatie is sprake van veel tijdelijke medewerkers (instructeurs op seizoenbasis, 2-5 weken per persoon), alsmede enkele (2-4) fulltime werkzame personen. Dit komt overeen met het beeld uit het vorige onderzoek.

**Bedrijfseconomische ontwikkelingen**

Figuur 12.1 bedrijfseconomische ontwikkelingen (1995 = 100)




De prijzen zijn meer gestegen (ca. 8%) dan de inflatie. De omzet is desondanks toch gestegen (met 14%) en er is dus sprake van een flinke volumegroei. De kosten zijn daarentegen nauwelijks gestegen, die heeft de sector dus flink kunnen bewaken. De winst zal daarom flink kunnen stijgen. In de winstverwachting over 1997 is dit echter niet zo zichtbaar.

**Trends Opleidingen**
- Trend naar later reserveren, vooral toename van last minute.
- Trend naar heel vroeg reserveren.
- Kortere cursussen.
- Stijging overnachtingen.
- Meer kwaliteit/doelgroep gericht (vraag naar afwisseling binnen een cursus/cursus op maat).

**Kostenveroorzakers**
Lastenverzwaring in alle bedrijfssectoren (met name personeels-, onderhouds-, verkoopkosten en kwaliteitsverbeteringen).

**Kansen**
- Ontwikkeling naar grotere luxere schepen → meer omzet.
- Samenwerking (ook met KNWV) (cm '95).

- Productkwaliteitsverbetering.
- Uitbreiding naar totaalpakket 'doe-vakantie'.

**Bedreigingen**
- Toename concurrentie.
- Vaargebieden worden te vol.
- KNWV-opleidingen.
- Instructeursinstroom daalt (vooral buiten hoogseizoen) (cm '95).
- Striktere regelgeving (met name milieu-eisen).
- Goedkope doe-het-zelvers.
- Concurrentie van verenigingen.

**Jachtverhuuractiviteiten/opleidingscentra**
Meer dan de helft van de watersportopleidingen heeft een jachtverhuur van meer dan 25% van de omzet of meer dan ƒ 20.000,=.

**Bezetting**
De gemiddelde bezetting van de zeiljachten is 20 weken, die van de open zeilboten iets meer dan 14 weken. De bezetting van de zeiljachten is sinds 1995 meer gegroeid (groei is 10%) dan die van de open zeilboten (groei is 5%).

**Doelgroep**
90% van de huurders is Nederlanders, De overigen zijn Duitsers en Belgen.

**Capaciteitsuitbreiding**
80% van de bedrijven heeft geen behoefte aan een jachtverhuur-uitbreiding, 20% wel.

**Trends Jachtverhuur**
- Later reserveren, vooral toename in last minute.
- Kortere vaarperiode (nu ook dag/halve dag/avond).
- Toename vraag naar boten langer dan 10m.

**Kostenveroorzakers**
Lastenverzwaring in alle bedrijfssectoren (met name personeels- onderhouds- investeringskosten, extra hierbij zijn nog de kosten verbonden aan de ligplaatsen en bootverzekeringen).

**Conclusies**
Het gaat met de watersportopleidingen goed. De sector weet groei te realiseren in prijsstelling alswel volume en weet zo de omzet behoorlijk omhoog te brengen. Door de kosten goed in de hand te houden weet men zo de bedrijfswinst te versterken, waardoor er ook ruimte ontstaat om de gevraagde kwaliteitsverbeteringen door te voeren. De combinatie watersportopleidingen en jachtverhuur werkt daarbij blijkbaar goed. Ook weet de sector in te spelen op veranderingen in de markt. Nieuwe markten zijn aangeboord en groei wordt daarin verwacht.

Ziet men nog steeds behoorlijke kansen, daarnaast signaleert men ook belangrijke bedreigingen. De belangrijkste is waarschijnlijk de daling van de instructeursstroom. Hoe dat op te lossen zal een van de belangrijkste items voor de naaste toekomst zijn. De overige zullen door het bieden van kwaliteit waarschijnlijk wel op te lossen zijn.

# 13. Scholingsbehoefte

In de meting is specifiek gevraagd naar de scholinggsituatie van het huidige personeel. Hierdoor is het mogelijk informatie te geven over mogelijke knelpunten op dit moment en op lange/korte termijn die bij diverse sectoren van HISWA Vereniging hieromtrent bestaan. De ontwikkeling in werkzame personen tussen 1995 en 1997 wordt weergegeven in tabel 13.1. De sectoren die het meeste menskracht eisen, zijn de sectoren jachtbouw, watersportshops/groothandel en de watersportopleidingscentra (waar relatief veel seizoenskrachten - instructeurs - werken).

Tabel 13.1 ontwikkeling werkzame personen 1995-1997

| sectoren | index 1995 | index 1997 |
|---|---|---|
| jachtbouw | 100 | 121 |
| reparatie en onderhoud | 100 | 134 |
| importeurs schepen | 100 | 109 |
| importeurs motoren | 100 | 92 |
| watersportshops/groothandel | 100 | 117 |
| jachtmakelaars | 100 | 104 |
| jachthavens | 100 | 109 |
| jachtverhuurbedrijven | 100 | 110 |
| watersportopleidingscentra | 100 | 100 |

Aan de bedrijven is gevraagd of het ontbreken van opleidingen/cursussen/trainingen specifiek voor de bedrijfsvoering (en dus voor de sector) een probleem is of op termijn kan worden (tabel 13.2).

Tabel 13.2 signaleren van opleidingsproblemen in %

| sectoren | op dit moment een probleem | op korte termijn (1 jaar) | op lange termijn (5 jaar) | geen probleem |
|---|---|---|---|---|
| jachtbouw | 15,4 | 7,7 | 23,1 | 53,8 |
| reparatie&onderhoud | 6,9 | 10,5 | 24 | 58,6 |
| importeurs schepen | - | 14 | 14 | 72 |
| importeurs motoren | - | - | 25 | 75 |
| watersportshops | 25 | 25 | 12,5 | 37,5 |
| makelaars | 25 | - | 25 | 50 |
| jachthavens | 5 | 10 | 31,6 | 53,4 |
| jachtverhuurders | 7,7 | - | 7,7 | 84,6 |
| watersportopleidingen | 16,7 | 16,7 | | 66,7 |

**Conclusies**

De sectoren watersportshops, makelaars, watersportopleidingen en jachtbouw zijn de sectoren die boven het gemiddelde zitten wat betreft het ervaren van een probleem op dit moment. De watersportopleidingen geven een specifiek probleem aan, namelijk het vinden en vasthouden van instructeurs. Door studiedruk en de mogelijkheden van goedkope buitenlandse vakanties neemt het aantal studenten af dat zich in de zomervakantie kan en wil inzetten als instructeur. De sectoren waar het merendeel geen probleem ervaart zijn met name de jachtverhuurders en de importeurs van zowel motoren als schepen.

Gemiddeld gezien lijken de opleidingsproblemen toe te nemen. In 1995 signaleerde 77% van het totaal van bedrijven geen probleem. En als we de uitschieter van de reparatie & onderhoudsbedrijven daaruit halen (waarvan maar 25% aangaf geen problemen te zien) dan lag het gemiddelde toen op 84%. Nu is dat gedaald naar 62%.
In vergelijking met de Conjunctuurmeting van 1995 zijn de problemen van de sector reparatie en onderhoud minder geworden. Nu signaleert 41% een probleem tegen 75% in 1995. De voorspelling dat de jachtbouw-sector problemen zou kunnen krijgen (vanwege sluiting van specifieke jachtbouw-opleidingen) lijkt niet uit te komen. 46% erkent een probleem tegen 89% in 1995.

# 14. Behoefte aan capaciteitsuitbreiding

Dit jaar is in vergelijking met voorgaande jaren, de vraag naar ruimte-uitbreiding verbreed tot de vraag naar behoefte aan capaciteitsuitbreiding, meer specifiek de categorieën 'overdekte ruimte', 'ligplaatsen' ,' menskracht', dan wel 'anders, namelijk te weten . . .' Deze vraag werd in elke sector gesteld, en niet zoals voorgaande jaren, alleen aan de 'meest ruimte-vragende' sectoren.

Gemiddeld had van de totale sector 56% (48 bedrijven) geen behoefte aan capaciteitsuitbreiding, 44% wel (38 bedrijven). In de tabel wordt aangegeven hoe deze behoefte per sector verdeeld is, en in welke uitbreiding er gezocht wordt. In deze tabel zijn alleen de bedrijven opgenomen die bij de behoefte aan uitbreiding ook hebben aangegeven waaruit die behoefte staat. Vandaar dat het totale gemiddelde in de tabel op 37,8% ligt (en niet 44%).

Tabel 12.1 gemiddelde capaciteitsuitbreiding per sector

| SECTOREN | ruimte in m² | menskracht | boten | ligplaatsen | aantal bedrijven |
|---|---|---|---|---|---|
| jachtbouw | 550 | 4 | | | 6 (31%) |
| reparatie & onderhoud | 1350 | 1,25 | | 20 | 4 (57%) |
| importeurs schepen | 1000 | | | 25 | 2 (28%) |
| importeurs motoren | | | | | 0 |
| watersportshops | 325 | 4 | | | 4 (44%) |
| makelaars | 60 | | | | 1 (25%) |
| jachthavens | 10675 | 1,5 | | 74,5 | 11 (50%) |
| jachtverhuur | 300 | | 2,7 | 17,5 | 6 (35%) |
| watersportopleidingen | | | 10 | | 1 (14%) |
| totaal | 2732 | 2,7 | 4,5 | 59 | 34 (37%) |

Vier van de zeven reparatie- en onderhoudsbedrijven hebben behoefte aan uitbreiding (57%). Als we kijken naar het totale reparatie- en onderhoudssector (dus inclusief bedrijven die als nevenactiviteit reparatie- en onderhoudsactiviteiten hebben), dan heeft 43,2% behoefte aan uitbreiding van de reparatie-activiteiten (staat niet in tabel vermeld).
De jachthavens hebben het meeste behoefte aan uitbreiding, 11 bedrijven geven dat aan (50%). De behoefte ligt daarbij zowel bij de ruimte (ze hebben gemiddeld ook de meeste m² nodig), als bij personen, als bij ligplaatsen (ook hier gemiddeld het grootste aantal ligplaatsen).
Ook de sector watersportshops geeft een vrij hoge respons wat betreft uitbreiding, namelijk 4 bedrijven (44%). De uitbreiding ligt hier voornamelijk bij extra menskracht.

De importeurs van inboordmotoren, de watersportopleidingen en de makelaars zijn de sectoren die geen/nauwelijks behoefte hebben aan uitbreiding van capaciteit.

Er kan niet echt een vergelijking getrokken worden met de vorige Conjunctuurmeting omdat de vraag nu anders gesteld is. Toen ging het om de totale ruimte die een bedrijf nodig zou hebben (in hectare) en nu werd gevraagd naar de behoefte aan capaciteitsuitbreiding in overdekte ruimte (en de andere drie categorieën). Deze vraag werd bovendien nu aan alle sectoren gesteld.

Kennelijk ziet men de ontwikkelingen met vertrouwen tegemoet en rekent men op een behoorlijke toename van de vraag naar Nederlandse waterrecreatieproducten in alle geledingen van de branche. Vanuit deze optimistische toekomstvisie durft men te investeren in kwaliteitsverbetering en productontwikkeling.