

## Marktverkenning Multipurpose Maritiem Ondernemen

# Vijftig meter schip rend

**UTRECHT/BARENDRECHT -** Vissers kunnen als mannen van de zee zoveel méér. In opdracht van het InnovatieNetwerk heeft maritiem adviesbureau Koers & Vaart een overzicht gemaakt van interessante marktsegmenten, scheepstypen, scheepsnieuwbouwprijzen, dagtarieven en rendementen van verschillende schepen en bijbehorende activiteiten die ook door vissers(vaartuigen) uitgevoerd kunnen worden. **Conclusie: een multipurpose nieuwbouwschip van circa 50 meter rendt het beste.**



**V**erbreding ofwel 'Van visser naar multipurpose maritiem ondernemer' was één van de ambitiepijlers van het voormalige Visserij Innovatie Platform (VIP). Het is nog steeds de ambitie van het InnovatieNetwerk op visserijgebied. Eerder liet het InnovatieNetwerk al de rapporten 'Kansen voor nevenactiviteiten in de Nederlandse visserij – Leringen uit Noorwegen en Denemarken' (2011), 'Van Noordzeevervisser naar multipurpose maritiem ondernemer' (2012) en 'Multipurpose zeegaand platform – Een vaartuig waarmee óók kan worden gevestigd' (2013) verschijnen.

Op de laatste rapportage heeft Pieter 't Hart van Koers & Vaart nu desgevraagd een vervolg geschreven, getiteld: Marktverkenning Multipurpose Maritiem Ondernemen. De businesscase wordt nader uitgewerkt voor dienstverlening in de offshore-industrie (olie & gas en windparken) en maritieme dienstverlening aan overheden (onderzoek en inspectie/handhaving op zee). Zeker de offshore wordt als interessant gezien: groeiende markten met goede tarieven. De markt voor overheidsactiviteiten is veel kleiner,

maar de overheid kan met het uitbesteden van werk aan het bedrijfsleven aanzienlijk bezuinigen. Stof tot nadenken, schrijft directeur Ger Vos in zijn voorwoord. Met dit project sloot Jelle Landstra zijn loopbaan af als innovatiemanager bij het InnovatieNetwerk.

Om de gegevens uit de marktverkenning te kunnen vergelijken met de visserijsector zijn er twee representatieve vaartuigen gekozen, namelijk een Eurokotter van 24 meter en een grote Noordzeekotter van 40 meter. Bovendien is een nieuw multipurpose scheepsontwerp met een lengte van 50 meter gemaakt voor een rendabele visserij plus maritieme dienstverlening. Dat nieuwe ontwerp is het zogeheten EKO-ationconcept, dat momenteel onder leiding van de Ekofish Group in Urk wordt ontwikkeld.

Het jongste EKO-ationconcept is een concreet voorbeeld van een multipurpose support vessel waarmee óók gevestigd kan worden. Het schip heeft een lengte van 50 meter, een breedte van circa 13 meter en een accommodatie voor minimaal 24 personen. Dit vaartuig heeft een voortstuwingsvermogen van circa 2.000 kW en is uitgerust met twee roerpropellers achter

# eert het beste



en een boegschroef voor, goed voor een snelheid van zo'n 13 knopen. Het schip kan optioneel worden voorzien van een vierpuntsankersysteem, een sleeplier, een 7,5 tons A-frame, Dynamic Positioning inclusief tweede boegschroef, een bewegingsgecompenseerde Knuckleboomkraan en een brandblussysteem.

't Hart heeft een overzicht gemaakt van negen bruikbare scheepstypen met daarbij een indicatie van de investeringskosten voor nieuwbouw. De bedragen lopen tot 30 miljoen euro. Tot een lengte van 50 meter blijken vissersvaartuigen relatief goedkoop vergeleken met andere werkschepen, wat deels wordt veroorzaakt door verschil in wet- en regelgeving. Vissersvaartuigen hoeven namelijk niet in alle gevallen aan zwaardere eisen van de offshore-industrie te voldoen.

Kijkend naar de dagkosten dan behoren vissersvaartuigen tot de aantrekkelijkste vaartuigen voor inzet in de offshore-industrie. Tegelijk geldt dat voor vissersvaartuigen kleiner dan 40 meter (en ook kleinere platform supplyvessels) de tarieven lager liggen dan in andere sectoren. „Kennelijk voldoen deze schepen niet (meer) aan eisen van de eindklant”, merkt

Pieter 't Hart op. Rekening wordt er ook mee gehouden dat de meeste werkschepen slechts inzetbaar zijn in de periode maart tot november.

Het beste schip is niet het goedkoopste schip, maar het schip met de hoogste dagopbrengst en inzetbaarheid tegen de laagste kosten. Het blijkt dan dat bij veel werkschepen het rendement op de investering toeneemt met een toenemende scheepslengte, ook voor vissersvaartuigen. Dit wordt veroorzaakt door de relatief lage investeringskosten bij de nieuwbouw van grotere vaartuigen. 't Hart noemt dat een interessant gegeven gezien de trend naar kleinere vissersvaartuigen. Een ontwikkeling naar efficiëntere vissersvaartuigen ligt voor de hand, maar deze wordt belemmerd door beperkende vangstquota.

„Een multipurpose zeegaand platform dat óók kan vissen en over 180 vaardagen beschikt om visserijactiviteiten uit te voeren, kan de winstgevendheid aanzienlijk vergroten door de inzetbaarheid te vergroten en te verbreden naar andere maritieme segmenten. Een multipurpose zeegaand platform met een lengte van circa 50 meter is bovendien zeer divers

URK - Al vaker werd er gecommuniceerd over de bouw van een innovatie multipurpose platform, waarmee in de eerste plaats gevist kan worden, maar ook andere maritieme werkzaamheden kunnen worden uitgevoerd. Louwe de Boer (Ekofish Group) streeft er nu naar begin volgend jaar samen met mede-investeerders opdracht te kunnen verstrekken voor de bouw van zo'n innovatief, het EKO-vation concept. Achttien bedrijven hebben in het kader van een IPC-project huiswerk meegekregen dat vorige week dinsdag werd gepresenteerd op Urk. Eerder is al marktonderzoek gedaan. „Eind dit jaar moet er een compleet uitgewerkt algemeen plan van het schip liggen met kostprijs en businessplan”, aldus De Boer. IPC staat voor Innovatie Prestatie Contract, voor de ontwikkeling van een innovatief multipurpose project is vorig jaar 4,5 ton subsidie toegezegd. Penvoerder van het IPC-project is Blueport Urk. Tijdens de Holland Fisheries Event plant de Blueport Urk op zaterdag 11 oktober een miniconferentie over andere EKO-vation.

inzetbaar”, concludeert 't Hart.

Het investeringsplaatje voor nieuwbouw van een platform moet passen binnen de bedrijfsvoering van de visserij als hoofdactiviteit. Een meerjarig commitment van een nieuwe gebruiker geeft de mogelijkheid om het ontwerp aan te passen aan diens specifieke behoeften. Voor de reder is dit interessant als zekerheid bij de financiering. Deze nieuwe gebruiker kan ook een mede-investeerder worden in het zeegaand platform en zorgdragen voor een grotere inzetbaarheid van het platform op jaarbasis. Gebruikers van windmolenparken, van olieplatforms op de Noordzee, duikbedrijven en grote maritieme dienstverleners blijven gedurende het hele ontwerpproces interessante partners om mee op te trekken.

Ondersteuning bij offshore olie- en gasactiviteiten is aantrekkelijk om mee te starten, vanwege de huidige grote vraag binnen dit marktsegment. Naar voren is gekomen dat er in de offshoremarkt ruimte is voor schepen met een lengte van 40 tot 50 meter. De uitdaging is om de techniek zoals deze nu op grotere schepen is geïnstalleerd (kosten)effectief aan te passen voor relatief eenvoudige toepassing op kleine schepen. Daarom wordt aanbevolen om met leveranciers van complexe technische systemen zoals kranen, lieren en voortstuwingssystemen, op zoek te gaan naar alternatieve oplossingen.