

Inrichting jachthavens

Een krimpende vloot en een vergrijzende bemanning noodzaken havenbeheerders om de inrichting van hun jachthaven kritisch tegen het licht te houden. De nieuwe generatie watersporters heeft meerdere gezichten en het is de kunst om daar op in te spelen.

Tekst: Charlotte Leenaers

Watersportend Nederland is het er eigenlijk wel over eens. Het aantal watersporters met een eigen boot neemt de komende jaren steeds verder af. Maar dat hoeft niet te betekenen dat er minder gevaren gaat worden. Volgens directeur Rian Durieux van Seijsener Recreatietechniek in Zaandam vindt er nu al een verschuiving plaats van regelmatig met de eigen boot varen naar af en toe een boot huren. Dat betekent dat jachthavens daar op in moeten spelen. "De tijd dat een booteigenaar blij mocht zijn als de havenmeester hem een plekje gunde en 's avonds een reprimande kreeg als de landvasten niet goed waren bevestigd, die tijd is echt wel voorbij", lacht Durieux. "Jachthavens zouden volgens mij meer invulling kunnen geven aan het begrip gastheerschap. Zorg dat ook een minder ervaren bemanning zich welkom voelt. Maak het afmeren makkelijk door zijsteigers aan te bieden en overweeg bredere steigers dan de standaard negentig centimeter.

Beginnende watersporters zullen u er dankbaar voor zijn." Jachthavens kunnen volgens Durieux veel lessen leren van bungalowparken als het gaat om service en comfort. "Denk eens aan lakenpakketten, ontbijt-service of gekoelde lunchpakketten voor onderweg. Jachthavens kunnen die service natuurlijk ook bieden en moderne recreanten verwachten dat ook."

Jachthavens moeten een betere invulling geven aan het begrip gastheerschap.

Beperkte keuze

Wie een gemiddelde Nederlandse jachthaven bezoekt, ziet de boten keurig naast elkaar liggen en gesorteerd op type en lengte. Er is precies genoeg ruimte om te manoeuvreren, de steigers zijn maar net breed genoeg en de enige keuze die een booteigenaar heeft is: wel of geen elektriciteit. "Veel jachthavens zijn op deze manier ingedeeld. Begrijpelijk, want het biedt – net als bij grote efficiënte parkeergarages – een geoptimaliseerd aantal ligplaatsen en genereert dus maximale inkomsten," aldus watersportadviseur Rob Vrolijk van Projectbureau Vrolijk in Breda. "Maar omdat Nederland te maken heeft met een krimpende recreatievloot is er een overschot aan ligplaatsen en gaat dit verdienmodel eigenlijk niet meer op."



over andere boeg

Concurrentie zorgt dan voor dalende opbrengsten en om dat tij te keren adviseert Vrolijk jachthavens om het roer om te gooien. "Havenbeheerders zouden op zoek moeten gaan naar eigen, unieke mogelijkheden om zich te onderscheiden van andere jachthavens."

Speciale groepssteiger

Zo hebben sommige jachthavens een uniek achterland met een uitgebreid fietsroutenetwerk of een nabijgelegen historisch stadscentrum. Dat is heel aantrekkelijk voor watersporters die ook graag fietsen. Zeker als er in de jachthaven routekaarten en leenfietsen beschikbaar zijn. Ook een hoogstaand voorzieningenpakket zoals de aanwezigheid van een zwembad, luxe winkels of een authentieke koffiobar voorziet in de behoefte van veel watersporters. Verder is het volgens Vrolijk belangrijk om verschillende doelgroepen te onderscheiden. Hij heeft hiervoor volop ideeën. "De groep booteigenaren die ieder vrij uur op zijn boot te vinden is, is nog steeds belangrijk maar raakt ook steeds meer op leeftijd. Voor deze watersporters kan een speciale steigerstructuur met hulpmiddelen om het afmeren te vergemakkelijken een uitkomst zijn."

Een nieuwe doelgroep zijn bijvoorbeeld varende vriendengroepen die in de haven ook graag bij elkaar liggen. "Een speciale groepssteiger kan voor hen een trek-

Jachthavens met een uitgebreid fietsroute-netwerk, een nabijgelegen historisch stadscentrum of een hoogstaand voorzieningenpakket zijn aantrekkelijk voor watersporters.

pleister zijn. Die wordt nog aantrekkelijker als er een barbecue klaar staat en er op de steiger genoeg ruimte is voor tafels en stoelen." Watersporters die graag zelf koken, zijn geholpen met keukens en picknickplekken in de jachthaven, voor sloepvaarders zijn opbergboxen op de steiger een interessante voorziening en wie met een elektrische boot op stap is wil graag een krachtige oplaadvoorziening voor de accu's.

"Ik adviseer jachthavens om goed te onderzoeken op welk type watersporter zij willen mikken en welke voorzieningen daarbij horen." In die zoektocht raadt Vrolijk de jachthavens aan om een omslag in het denken te maken. "Jachthavens zien zichzelf vaak als technisch bedrijven met werkplaatsen en scheepsliften. Maar deze tijd vraagt van jachthavens juist steeds meer toeristische voorzieningen."

Knip tussen techniek en recreatie

Salesmanager Bas Hof van Roodberg in Heerenveen, leverancier van transport-, hef- en bergingsinstallaties voor jachthavens, pleit er zelfs voor om de techni-

Catamaraninstalling op de wal in Phuket (Thailand).



sche poot van jachthavens fysiek helemaal los te knippen van het recreatieve gedeelte. “Lawaaierige kranen en proefdraaiende boten gaan gewoon slecht samen met recreërende watersporters. Stalling, reparatie en onderhoud zijn bovendien niet gebonden aan het water en kunnen dus prima terecht op een goedkoper, meer landinwaarts gelegen terrein”, aldus Hof. “In het buitenland, waar wij veel komen, is dat al de gewoonste zaak van de wereld. Zo heeft een van onze klanten, midden in de jungle van Thailand een catamaranstalling aangelegd.” Hof adviseert nieuwe jachthavens om de knip tussen techniek en recreatie al vroeg in het ontwerp te overwegen. “Met de moderne kranen en liften is boat handling op afstand heel goed te organiseren. Daardoor is er in de jachthaven meer ruimte beschikbaar voor ligplaatsen, terrassen, restaurants, speeltuinen of vakantiehuisjes aan het water. Het maakt de jachthaven aantrekkelijker en dat komt de opbrengsten ten goede.”

Stalling, reparatie en onderhoud zijn niet gebonden aan het water en kunnen prima terecht op een goedkoper, meer landinwaarts gelegen terrein.

Online ligplaatsen boeken

Ook op het digitale front staan de ontwikkelingen in jachthavens niet stil. Waar het eigenlijk al jaren heel normaal is om strandvakanties via internet te boeken, is dat met de introductie in 2014 van de Blue Water App ook mogelijk voor vaarvakanties. Met deze app kunnen plezierjachten namelijk online een ligplaats reserveren en betalen. Inmiddels doen ruim veertig

HISWA Business Club

Projectbureau Vrolijkx, Seijsener Recreatietechniek en Blue Water App zijn lid van de HISWA Business Club en geven kortingen, voordelen en acties voor HISWA-leden. Met de HISWA Business Club krijgen bedrijven een actief platform om hun producten en diensten te etaleren. Zo geeft Blue Water App regelmatig presentaties tijdens HISWA-bijeenkomsten aan een relevante groep klanten. Meer informatie over de HISWA Business Club? Kijk op www.hiswa.nl > Voor bedrijven.

jachthavens mee en volgens directeur Chris Drent, zal de teller eind van dit jaar al op zeventig staan. Naast modern gemak voor watersporters, zoals het zelf kiezen van de ligplaats en de koppeling met de digitale ANWB-waterkaarten, neemt de app havenmeesters veel papierwerk uit handen. Reserveringen via de app worden namelijk direct vooruit betaald. “Dat scheelt tijd. Tijd die de havenmeester kan gebruiken om op de steiger binnenlopende boten te verwelkomen, om eens een lijn aan te nemen of een praatje te maken. En zodra er in de haven actie nodig is, krijgt de havenmeester via onze app een push-bericht op zijn Ipad.”

Een rondgang langs watersportdeskundigen leert zo dat er op vele fronten ontwikkelingen spelen, die de Nederlandse jachthavens klaar maken voor de toekomst. Een toekomst waarin ook de nieuwe generatie watersporters zich thuis voelt op de Nederlandse wateren.

Links: Opbergboxen op steiger. Rechts: Screenshot Blue Water App – Reserveringen.

