
TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN IN HAVENGEBIEDEN.

“Welke ontwikkelingsmogelijkheden op het gebied van faciliteiten hebben havens om aan de veranderende vraag van de markt te voldoen?”



(Bron: nu.nl)

Wouter van Heugten – 2423987
Bachelorscriptie Sociale Geografie en Planologie
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen
Juni 2016

Begeleider:
Drs. P.R. (Peter) van Kampen

Inhoud

Samenvatting.....	2
Hoofdstuk 1 Inleiding	3
1.1 Aanleiding.....	3
1.2 Probleemstelling.....	3
1.3 Opbouw Thesis	4
Hoofdstuk 2 Theoretisch kader	5
2.1 Clusters.....	5
2.2 Global value chains.....	5
2.3 Governance	6
2.4 Entry Barriers.....	6
2.5 Conceptueel model	7
Hoofdstuk 3 Methodologie	8
Hoofdstuk 4 Resultaten.....	10
4.1 Het Eemshavengebied.....	10
4.2 Harlingen Seaports	12
4.3 Port of Den Helder.....	15
Hoofdstuk 5 Conclusie.....	18
Hoofdstuk 6: Bronvermelding	20
Bijlagen	21
Bijlage 1: Interviewvragen.....	21
Bijlage 2 interview samenvattingen	22

Samenvatting

Binnen dit onderzoek is er vanuit verschillende havenautoriteiten gekeken naar de vestigingsplaatskeuze van bedrijven. Deze keuzes zijn gerelateerd aan de faciliteiten binnen de havengebieden. Hiervoor zijn de havenautoriteiten van Den Helder, Groningen en Harlingen geïnterviewd. Deze havens zijn gekozen omdat ze van vergelijkbaar formaat zijn en in het noorden van Nederland zijn gelegen. Het verschil in locatiefactoren en aanwezige markt is bevraagd om antwoord te kunnen krijgen op de hoofdvraag:

“Welke ontwikkelingsmogelijkheden op het gebied van faciliteiten hebben havens om aan de veranderende vraag van de markt te voldoen?”

Om deze hoofdvraag te kunnen beantwoorden is er een aantal deelvragen onderzocht. Deze deelvragen zijn in te delen op de thema's: *Clustering*, *Global value chains (GVC)*, *Governance* en *Entry Barriers*. Binnen deze thema's wordt er gezocht naar een link tussen zowel sociaal als economisch upgrading met Global value chains en cluster modellen. Bij het verklaren van economische groei worden vaak clusters of bepaalde veranderingen binnen waardeketens genoemd. Deze typologieën kijken naar hoe het netwerk van een bedrijf of gebied in elkaar zit om samenwerking en/of *spinn-offs* te verklaren. Hierbij zijn goed afgestemde vormen van bestuur belangrijk zodat er inclusieve groei kan ontstaan. Bij een goede bestuurlijke basis kunnen nieuwe ontwikkelingen van faciliteiten beter worden benut. Het werken naar een stabielere organisatie zou kunnen worden bereikt door samenwerkingsverbanden te institutionaliseren zodat toekomstige resultaten niet uit blijven.

De belangrijkste resultaten zijn dat havenbedrijven om zeer uiteenlopende redenen voor het toevoegen van faciliteiten kiezen. Hierin speelt als eerste geografische ligging een belangrijke rol, maar ook de vestiging van *leader firms* in het gebied. Investerings worden niet altijd gedaan voor de toegevoegde waarde die havenbedrijven tot dan toe voor ogen hadden. Dit komt hoofdzakelijk door internationalisering en de snel veranderende markt waarvan nieuwe ontwikkelingen soms niet te voorzien zijn.

Concluderend kan worden gezegd dat het logisch is om investeringen die in potentie een brede groep bedrijvigheid faciliteert de voorkeur te geven. Hierbij moet wel rekening gehouden worden met de aanwezige keten van bedrijven. Een uitbereiding van die keten op een geografisch centraal punt kan lokaal tot een multiplier effect leiden omdat andere bedrijven mee profiteren.

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Dit onderzoek is begonnen na aanleiding van een bedrijfsbezoek bij Groningen Seaports. Groningen Seaports is een havenautoriteit van de haven in Delfzijl en de Eemshaven. De havens liggen aan de Eems, op anderhalf uur varen van de internationale vaarwegen in de Noordzee. Momenteel is er in de Eemshaven nog veel ruimte beschikbaar voor de komst van nieuwe bedrijven. Het achterland dat via de havens bereikt kan worden vormt voor veel goederen een te klein draagvlak. In dit onderzoek wordt daarom naar factoren gekeken die ervoor zorgen dat bedrijven zich zullen vestigen in de Eemshaven. In het boek 'The Performance of Seaport clusters' stelt De Langen (2003b) dat resultaten niet volledig gebaseerd kunnen worden op het achterland, de productiviteit en de reputatie van een haven. Groningen Seaports vraagt zich daarom af welke faciliteiten ze eventueel aan zouden kunnen leggen om nieuwe bedrijven aan te trekken.

Om hier antwoord op te geven worden vraag en aanbod verduidelijkt en met bestaande theorieën vergeleken. Dit onderzoek beoogt de ontwikkelingsmogelijkheden in kaart te brengen, zodat havenautoriteiten hierop in kunnen spelen. Een groei van de Eemshaven zorgt voor 'social upgrading' met betrekking tot werkgelegenheid, waar de stakeholders van Groningen Seaports baat bij hebben (Barrientos et al., 2011). Buiten het feit dat nieuwe ontwikkelingen banen op kunnen leveren, zouden ontwikkelingen ook tot draagvlak bij de regio kunnen leiden. Dit onderzoek wordt gedaan vanuit de ambitie van Groningen Seaports om bij te dragen aan een duurzame economie met duurzame havens (Jaarverslag, 2014).

1.2 Probleemstelling

Sinds AG Ems zich als eerste bedrijf vestigde in de Eemshaven is de invulling van het gebied niet gegaan zoals verwacht. De afgelopen 40 jaar is er veel gebeurd, maar echte interesse in de Groningse haven is er pas sinds de jaren 90. Tegenwoordig is de haven bekend om zijn energie gerelateerde bedrijvigheid, welke variëren van kool en gas gestookte centrales tot de productie van Bio-Oil. De haven is echter nog niet vol, er zijn nog grote gebieden beschikbaar, waarvan veel achter zware lading kade ligt. In figuur 1 kun je zien welke bestemming kavels in de Eemskade momenteel hebben.



“Groningen Seaports onderkent de beperkte kansen voor de sector logistiek en legt daarom de focus primair op uitbreiding van de bestaande industrie en het aantrekken van nieuwe industrieën in de sectoren energie, chemie en reststoffen” (Jaarverslag Groningen Seaports 2014, p.8). Wanneer producten van een potentieel bedrijf niet via het bestaande netwerk vervoerd kunnen worden zullen deze bedrijven zich niet in de Eemshaven vestigen. De vraag is alleen welke faciliteiten potentiële bedrijven nodig hebben zodat ze zich wel in de Eemshaven vestigen.

1.3 Opbouw Thesis

In deze thesis wordt toegewerkt naar het antwoord op de vraag: “Welke ontwikkelingsmogelijkheden op het gebied van faciliteiten heeft de Eemshaven om aan de veranderende vraag van de markt te voldoen?” Dit antwoord wordt gezocht met behulp van vier thema’s, *Global value chains*, *Governance*, *Entry barriers* en *Clusters*. De connectie tussen deze theorieën en de hoofdvraag zal met behulp van wetenschappelijke bronnen verduidelijkt worden in het theoretisch kader. Waarna de theorieën overzichtelijk worden weergegeven in een conceptueel model.

Voordat de resultaten van het onderzoek zijn vergaard, zijn er op basis van het theoretische kader hypothesen opgesteld. Deze hypothesen zijn meegenomen in de vragen van de diepte interviews. De resultaten van de interviews worden vervolgens gekoppeld aan relevante theorieën. De nieuwe bevindingen die hieruit volgen worden samengebracht in de conclusie.

Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

In dit hoofdstuk worden de theorieën en concepten voor dit onderzoek besproken en wordt de relevantie verduidelijkt. Dit onderzoek zal wetenschappelijke theorieën samen laten komen met lokale bevindingen om verdere ontwikkelingen in havengebieden te kunnen onderbouwen en stimuleren. Hierbij wordt aangenomen dat faciliteiten die aansluiten bij bestaande waardeketens groei in het gebied zullen stimuleren. Figuur 2 zal deze wetenschappelijke theorieën verduidelijken in een conceptueel model.

2.1 Clusters

Clusters zijn geografische concentraties van onderling verbonden bedrijven en instellingen in een bepaald gebied (Porter, 1998). Clusters omvatten een scala aan gekoppelde industrieën en andere instanties, deze koppeling biedt een betere concurrentiepositie voor de bedrijven in het cluster (Porter, 1998). Clusters zijn naast waardeketens vaak een centraal concept bij het analyseren van de concurrentiekracht van industrieën (De Langen, 2002).

Zeehavens zijn bij uitstek geografisch geclusterd, deze concentratie van maritieme activiteiten in clusters lijkt door internationalisering alleen maar verder te stijgen (De Langen, 2002). Het grootste voordeel van clusters zijn de lage transactiekosten (Porter, 1998). Lage transactiekosten ontstaan bij een goed onderling vertrouwen die voortkomt uit de betrokkenheid en samenwerking van bedrijven (De Langen, 2007). In principe profiteren alle bedrijven in een cluster van deze lage transactiekosten, echter kunnen belangen op een aantal vlakken conflicteren (Porter, 1998).

Zeehavenclusters staan vaak onder invloed van verschillende stakeholders, stakeholders zijn alle bedrijven die effect kunnen hebben op prestaties en doelen van de zeehaven (De Langen, 2007). Hierbij moet bijvoorbeeld gedacht worden aan transportbedrijven, gemeenten en provincies. Niet al deze stakeholders kunnen dezelfde mate van invloed op de haven uitoefenen en deze verhoudingen liggen ook per zeehaven anders (De Langen & Van der Lugt, 2007). Veel conflicterende interesses waar zeehavens mee te maken hebben ontstaan met het gebied eromheen, er moeten hier bijvoorbeeld keuzes gemaakt worden tussen uitbereiding van de haven of uitbreiding van een woonwijk (De Langen, 2007).

2.2 Global value chains

Om de structuur van een havencluster goed in kaart te brengen is een analyse van aanwezige waardeketens van belang (De Langen, 2003a). Bij het analyseren van waardeketens wordt gekeken naar connecties die binnen en connecties die buiten het cluster liggen. In dit onderzoek wordt voornamelijk gefocust op de lokale waardeketens van havengebieden.

Een lokale keten bevindt zich in een netwerk welke verbonden is met industriële, bestuurlijke en organisatorische lagen. Deze netwerkragen zijn in sommige gevallen op wereldwijde schaal actief. Het GVC principe kijkt naar de bredere institutionele context, denk hierbij aan handelsbeleid, regelgeving en milieunormen (Gereffi et al., 2012). De GVC wordt vanuit twee invalshoeken benaderd, top-down en bottom-up. Binnen de top-down benadering is het concept '*governance*' een belangrijk concept, het belangrijkste concept binnen de bottom-up benadering is '*upgrading*' (Gereffi, 2011). De structuur van een GVC is afhankelijk van de complexiteit van transacties, bedrijven binnen de keten moeten over de capaciteiten beschikken om toegeleverde producten te kunnen gebruiken (Gereffi et al., 2005).

2.3 Governance

Bij het analyseren van aanwezige clusters of waardeketens kan Governance niet ontbreken. Governance laat zien hoe de verhoudingen binnen een keten verdeeld zijn, met andere woorden, welke belanghebbende bedrijven van invloed zijn op ontwikkelingen binnen een waardeketen (Gereffi & Lee, 2014; De Langen, 2003a). Hierbij kun je denken aan invloeden die binnen waardeketens spelen zoals de belanghebbenden in een cluster, of aan internationale en nationale regelgeving (Gereffi & Lee, 2014).

Binnen clusters en waardeketens zijn '*Leader firms*' van groot belang, deze bedrijven kunnen namelijk een grote mate van invloed uitoefenen (Gereffi, 2011). Leader firms zijn bedrijven met een belangrijke rol in het productieproces. De andere bedrijven in de waardeketen zijn vaak van hen afhankelijk, dit verhoogt de mate van invloed op het gehele proces (Gereffi, 2012). Leader firms kunnen productie-gedreven zijn, deze bedrijven bevinden zich in dit geval hoger in de waardeketen (Gereffi, 1994). Wanneer leader firms zich lager in de waardeketen bevinden is de keten meer '*buyer-driven*', deze bedrijven staan dicht bij de consument (Gereffi, 1994). Het is van belang om bedrijven te typeren binnen deze productieketen zodat er nieuwe connecties kunnen ontstaan. Bij het maken van deze connecties biedt het gebruik van bemiddelaars grote voordelen. Deze voordelen zijn vooral te merken aan betere cognitieve verbinding en lagere transactie- en coördinatiekosten (De Langen, 2003a).

Om de stimulerende effecten binnen clusters te kunnen benutten, zoals de aanwezigheid van Leader firms of het ontstaan van knowledge spillovers, is een juiste aanpak van cluster governance nodig (De Langen, 2003a). Bij het analyseren van cluster governance dient een goede scheiding met cluster structuur gemaakt te worden. Bij clusterstructuur moet gedacht worden aan concepten als heterogeniteit en agglomeratievoordelen, deze zullen van invloed zijn op cluster governance en andersom natuurlijk ook (De Langen, 2003b).

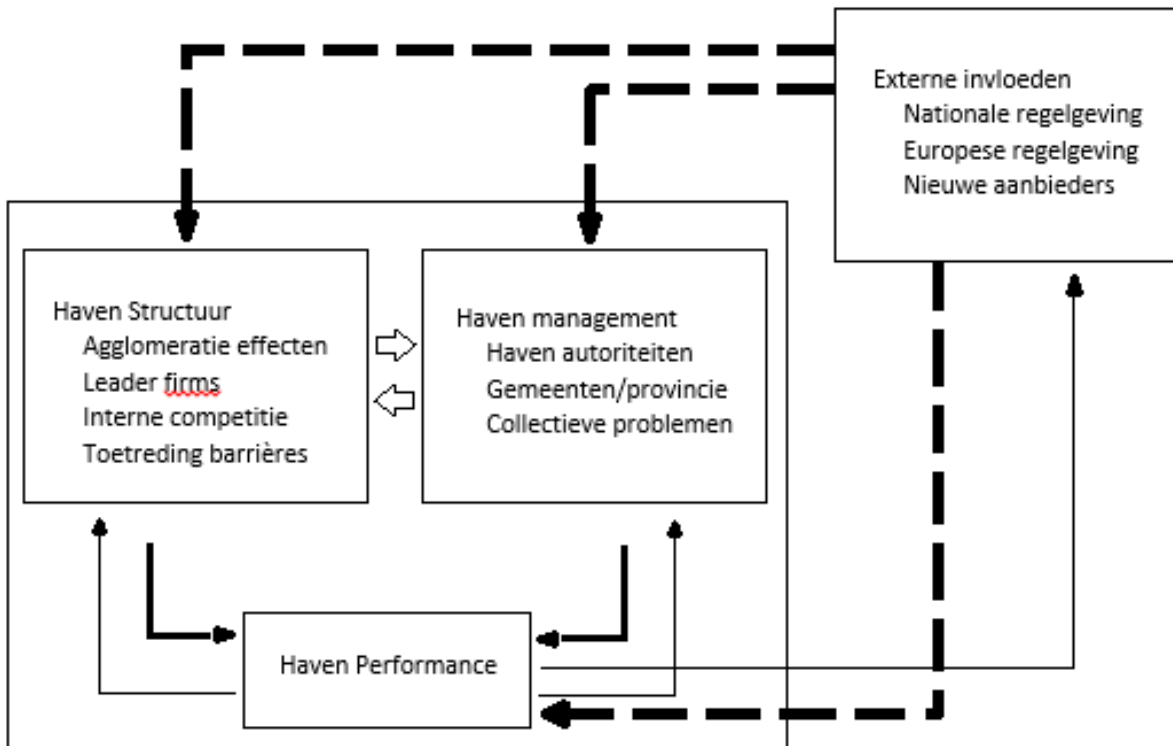
2.4 Entry Barriers

Barrières zijn locatiespecifieke eigenschappen waardoor bedrijven bij het instappen of verlaten van een gebied negatieve gevolgen ondervinden (De Langen, 2002). Toegangsbarrière zorgen voor een lagere concurrentiedruk maar ook voor een lagere instroom van kapitaal en kennis (De Langen, 2003b).

Er zijn een aantal toegangsbarrière onderscheiden zoals de culturele barrière, hierbij moet je denken aan de toegankelijkheid van tacit knowledge en het bestaande netwerk (Bresnahan, 1991). Wanneer het moeilijk is voor een bedrijf om op deze aspecten goed aan te sluiten spreken we van een hoge toegangsbarrière. Ook het schaalvoordeel wat door reeds aanwezige bedrijven wordt behaald is moeilijk te compenseren, de vaste kosten zullen voor nieuwe bedrijven dus hoger uitvallen (Bresnahan, 1991).

Het is dus heel belangrijk voor een havengebied om deze toegangsbarrières zo laag mogelijk te houden, bedrijven zullen zich namelijk vestigen in het gebied met de laagste toegangsbarrières. Aanwezige bedrijven zullen er echter voor proberen te zorgen om deze drempelhoog te houden zodat ze hun marktaandeel niet te verliezen (Bresnahan, 1991).

2.5 Conceptueel model



Figuur 2

Dit model laat zien dat haventerreinen onder invloed staan van verschillende factoren. De wet en regelgeving op nationale en Europese schaal zijn hierbij overkoepelend aanwezig. Deze regelgeving lijkt nauwelijks effect te hebben op besluitvorming van de bedrijven, maar ze vormen wel de kaders waarbinnen het beleid gevormd wordt.

De structuur van een haven kan door een aantal pijlers worden verduidelijkt namelijk: zijn er leader firms aanwezig, is er interne competitie en hoe verhoudt dit zich tot de waardeketen? Om op deze vragen in te spelen en tevens de communicatie tussen bedrijven te verbeteren zijn er in alle havens havenautoriteiten aanwezig. Havenautoriteiten staan in Nederland vaak in contact met gemeenten en provincie zodat collectieve problemen snel kunnen worden opgelost. Wanneer deze factoren beter op elkaar worden afgestemd zal de algemene performance van een haven verbeteren.

Hoofdstuk 3 Methodologie

Secundaire data: research

Om de context waarbinnen dit onderzoek zich begeeft duidelijk te maken wordt er gebruik gemaakt van verschillende onderzoeken die in het theoretisch kader (h2) worden uitgelicht. Binnen dit onderzoek kijken we naar havens en het effect dat verschillende faciliteiten hebben op de toekomstige samenstelling van bedrijven. Hierin wordt aangenomen dat een haven een cluster is waarbinnen zich waardeketens bevinden. De theorieën op het gebied van waardeketens zijn voornamelijk geschreven door dhr. Gereffi. De onderzoeken van Gereffi zijn vaak multidisciplinair geschreven waardoor andere invalshoeken niet over het hoofd worden gezien. De artikelen die zijn gebruikt omtrent clustering in haventerreinen zijn voornamelijk afkomstig van dhr. de Langen. De theorieën die zij aandragen zullen waar dit mogelijk is afgezet worden ten opzichte van artikelen van andere onderzoekers.

Secundaire data: beleidsdocumenten en rapporten

Het kader waarbinnen dit onderzoek zich begeeft is verder onderzocht aan de hand van rapporten en jaarverslagen. Bronnen binnen dit kader zijn voornamelijk afkomstig van Groningen Seaports. De documentatie van Groningen Seaports is via het internet goed toegankelijk. Verdere informatie vanuit deze hoek kan worden verkregen via mijn begeleider binnen Seaports. Omdat gemeenten Delfzijl, Eemsmond en Provincie Groningen stakeholders zijn binnen Groningen Seaports is ook hun documentatie over dit onderwerp geraadpleegd.

Primaire data: interviews

De primaire data binnen dit onderzoek is verkregen met semi-gestructureerde diepte-interviews (Clifford et al., 2007). Er is voor diepte-interviews gekozen omdat er op deze manier ook ruimte is om door te vragen. Hiermee kan er meer interessante input verkregen worden die niet vooraf bepaald kan worden. Via een geschreven respons zullen antwoorden eerder voor de hand liggend zijn, waardoor een vraag niet het beoogde resultaat behaalt. De personen die voor dit onderzoek zijn geïnterviewd zijn vertegenwoordigers van de havenautoriteiten Port of Den Helder, Groningen Seaports en Harlingen Seaports. Om de interviewvragen te kunnen formuleren is gebruik gemaakt van jaarverslagen. Dit leverde bij iedere haven een paar nieuwe vragen op welke onder verschillende thema's te schalen zijn. De vragen die dit heeft opgeleverd staan in bijlage 1.

Reflectie

Bij het verzamelen van de data is begonnen bij Groningen Seaports, deze havenautoriteit was al betrokken bij de eerdere opzet van deze thesis. Omdat deze haven de hoofdcase is, was dit een logische eerste respondent. Alle interviews hebben op locatie plaatsgevonden, wat voor Harlingen en Den Helder betekent dat dit midden in de haven was. Kaarten die tijdens interviews langskwamen werden hierdoor meteen visueel gemaakt. De eerste twee interviews voelden als een oefening doordat het onderzoek in Groningen begonnen is, doorvragen was hierdoor geen probleem. De interviews die hierop volgden gingen ook steeds soepeler doordat de thesis steeds meer vorm begon te krijgen. Bij de uitgewerkte data in de bijlagen staan om privacy redenen geen namen vermeld.

Hypothesen

Hieronder staan drie verwachtingen met betrekking tot havengebieden, deze verwachtingen worden getoetst aan de hand van diepte-interviews.

“De waardeketen van bedrijven op het haventerrein ligt voornamelijk buiten het havencluster”.

Havens zijn clusters van bedrijven waarbij agglomeratievoordelen de overhand hebben (De Langen, 2003b). Bedrijven gaan zich dus in mindere mate vestigen in havens om van kennis spillovers te profiteren. De verwachting is dus ook dat kennis spillovers niet genoemd worden als vestigingsargument voor bedrijven.

“Regionaal worden er voornamelijk sociale voordelen geboekt wanneer er nieuwe bedrijfspanden ontwikkelt moeten worden, de arbeidsvraag van het havengebied zelf zal hierdoor niet noemenswaardig stijgen”.

De bedrijven die op het terrein zijn gevestigd hebben een vaststaande hoeveelheid werknemers nodig, nieuwe bedrijvigheid zal hier niet noemenswaardig veel aan toe gaan voegen, hier gaat het voornamelijk om vervanging van bestaande arbeid (De Langen, 2003b). De bouw van nieuwe bedrijven is echter wel arbeidsintensief, verdere ontwikkelingen zullen dus een tijdelijke impuls voor bouwbedrijven bieden.

“Overheden kunnen ervoor zorgen dat ontwikkelingen in havengebieden worden versneld”.

Binnen de Nederlandse havens zijn overheden zoals provincie en gemeenten vaak belangrijke stakeholders van havengebieden. De verwachting is dat ontwikkelingen kunnen worden versneld wanneer overheden hier baat bij hebben, de verwachting is dat dit ook de andere kant op kan werken.

Hoofdstuk 4 Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de diepte-interviews besproken. Deze interviews zijn gehouden met een aantal havenautoriteiten om hierin de verschillende keuzes op het gebied van faciliteiten naar voren te laten komen. Deze ondervindingen worden daarbij gelinkt aan de bijbehorende theorieën uit hoofdstuk 2.

4.1 Het Eemshavengebied

Binnen het Eemshavengebied zien we voornamelijk het cluster Energie naar voren komen, hier maken de gas- en kolencentrales, het windmolenpark Gemini, de NorNed-kabel naar Noorwegen en COBRA-kabel naar Denemarken deel van uit. Omdat al deze verschillende partijen profiteren van de aanwezige faciliteiten spreken we hier duidelijk van een agglomeratievoordeel waarbij de aan- en afvoer van energie de basis is (De Langen, 2002). Doordat energie over en weer kan worden gestuurd tussen deze landen en vervolgens door converteerstations kan worden omgezet, wordt deze link een 'energierotonde' genoemd. Ook is de waardeketen voor offshore windenergie goed te zien op het terrein waar meerdere bedrijven en faciliteiten gericht zijn op deze markt. Geografische nabijheid en agglomeratievoordelen zijn heel belangrijk in deze keten (Porter, 2000; De Langen, 2007).

4.1.1 Clustering

De bedrijven in het Eemshavengebied zijn op een aantal manieren onderling verbonden. In de Eemshaven wordt er restwarmte van de gascentrales gebruikt, een hijskraan gedeeld en vervaagt zo nu en dan de terreinafbakening door intensieve samenwerking. Voordat een samenwerking als deze van de grond komt, moeten er financiële afspraken gemaakt worden over gedeelde kosten, dit initiatief komt vaak vanuit leader firms (De Langen, 2003a). In de Eemshaven zorgt Groningen Seaports ervoor dat samenwerkingsverbanden ook daadwerkelijk aangegaan worden. Deze manier van cluster governance zorgt voor een betere structuur binnen de cluster, wat de interactie tussen bedrijven verhoogt (De Langen, 2003b). Groningen Seaports is duidelijk de intermediair van de Eemshaven wanneer het handelen wordt vergeleken met de criteria die De Langen (2003b) aandraagt.

De internationalisering van de markt brengt grote voordelen met zich mee, zo hebben de COBRA-kabel, de NorNed-kabel en de plaatselijke energievoorzieningen ervoor gezorgd dat de Eemshaven zeer energiestabiel is. *"Bij een risico analyse van de uitval van stroom is met deze drie centrales in de buurt de kans 0,00001% dat ze alle drie gelijktijdig uit zouden vallen"* (Respondent 1). Deze stabiele energietoevoer heeft als locatiefactor gediend voor de vestiging van Google (De Langen, 2003a). Bedrijven in de Eemshaven richten zich dus op heterogeniteit en daarmee divers aanbod van energie, dit zorgt voor een betere concurrentiepositie van de bedrijven binnen de haven (McEvily & Zaheer, 1991).

4.1.2 Global value chain

De locatie biedt momenteel interessante mogelijkheden voor nieuwe bedrijven die faciliterend werken voor offshore windenergie, dit komt doordat de vraag in de Noordzee groot is (De Langen, 2007). Bij het woord 'faciliterend' moet gedacht worden aan onderhoud, maar in de toekomst ook aan het recyclen van bouwmaterialen. Er is momenteel al interesse van onderhoudende bedrijvigheid zoals duikers, lassers,

andere elektrisch en mechanisch faciliterende bedrijven maar ook van schoonmaakbedrijven. Deze bedrijvigheid stelt echter bepaalde eisen aan bedrijfsruimte waaraan de Eemshaven op dit moment geen gehoor kan geven. Het Engelse voorbeeld om deze diepte-investering voor eigen rekening te nemen wordt overwogen.

De komst van het heliport zal ook zorgen voor een aanvulling op de keten van offshore windenergie. De turbines op zee zijn van Siemens, voor het onderhoud zoekt Siemens een locatie op korte afstand, waarbij een heliport niet mag ontbreken. Siemens als leader firm creëert hier een standaard waar vanuit gewerkt dient te worden (De Langen, 2003a). De volgende stap is om opleidings- of trainingsmogelijkheden voor personeel naar de Eemshaven te trekken. Investerings in gespecialiseerde human resources en faciliteiten zullen voor sociale en economische upgrading van de havencluster zorgen (Barrientos et al., 2011). Voor deze investeringen moet wel demografisch draagvlak aanwezig zijn (Ducruet, 2010). De heliport kan dus een missing link genoemd worden, deze missing link zal *chain upgrading* veroorzaken en clustering van de waardeketen in de Eemshaven versterken (Barrientos et al., 2011; Gereffi & Lee, 2014).

4.1.3 Governance

Het Eemshaven gebied wordt bestuurd door de havenautoriteit Groningen Seaports. Groningen Seaports is een overheid NV waar de Raad van Bestuur mede bestaat uit de gemeenten Delfzijl, Eemsmond en de provincie Groningen. Nieuwe ontwikkelingen moeten dus door hen worden goedgekeurd, hier gaat de slogan 'minder hinder' van de provincie niet altijd op.

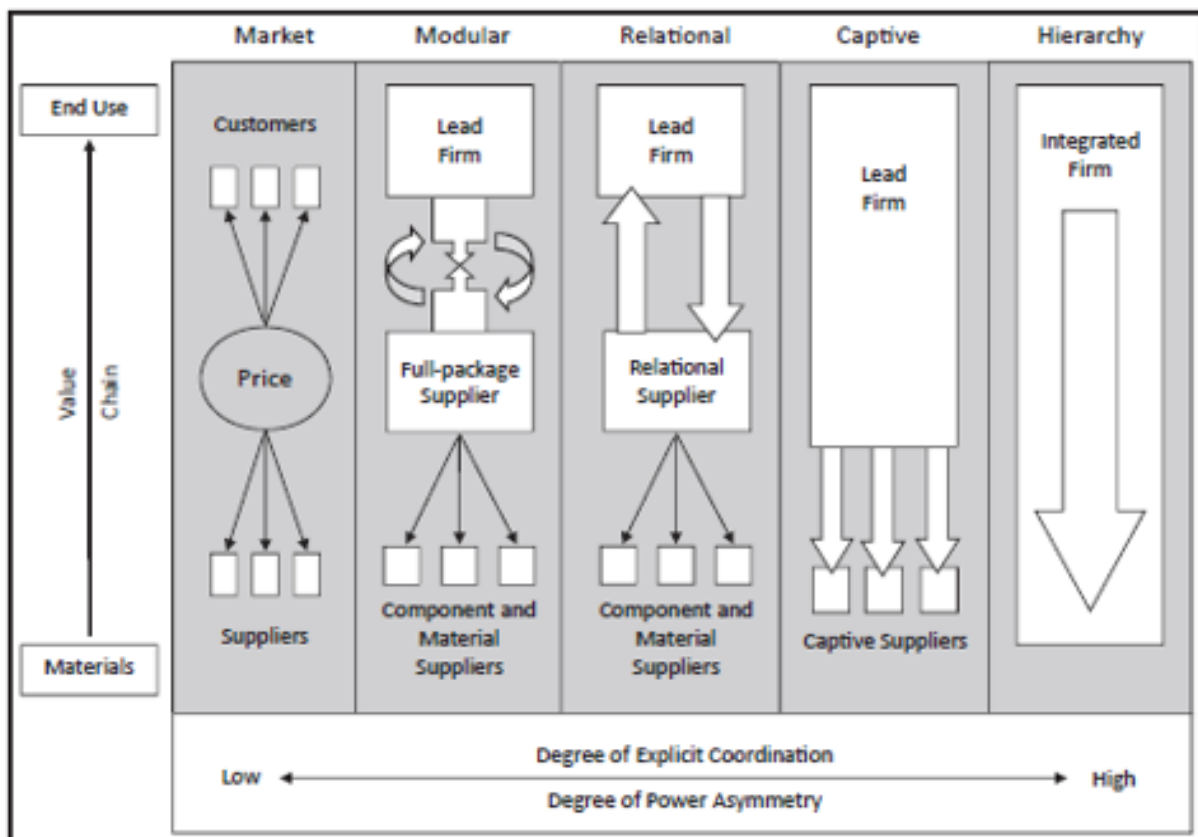
In het gebied zijn een aantal bedrijven nadrukkelijk aanwezig zoals de energiecentrales en Theo Paul. Ook Google mag zich aan dit rijtje toevoegen, alhoewel de spinn-offs van dit datacenter nog op gang moeten komen. De centrales en het datacenter leveren een eindproduct aan de gebruiker welke ze zelf volledig produceren. Theo Paul recyclet en verkoopt vervuilde grond die hij krijgt aangeleverd. In het gebied is voornamelijk van agglomeratievoordelen te spreken, welke gevoed worden door transportmogelijkheden en andere faciliteiten van het haventerrein (De Langen, 2002). Deze agglomeratievoordelen zijn ontstaan door de gebruiksvriendelijke inrichting van de haven door Groningen Seaports, bij het ondersteunende infrastructuurnetwerk zijn provincie en gemeenten van belang (De Langen & Van der Lugt, 2007).

4.1.4 Entry Barriers

De toetredingsbarrières die in de Eemshaven naar voren komen gaan bij bedrijfsvestiging voornamelijk over de Nederlandse regeldruk. *"Bij de Eemshaven zijn we van mening dat je een Europese wetgeving moet hebben, waar hij in Nederland soms +++ is"* (Respondent 1). Deze barrières worden door de Langen (2004) ook wel 'administrative barriers' genoemd. Bedrijven worden door deze regeldruk nog al eens afgeschrokken, waarbij ze uitwijken naar andere havens in de buurt. Een Europese wetgeving zou wereldwijd voor een positieve verandering van *'the rules of the game'* kunnen zorgen (Gereffi et al., 2005).

De interne concurrentie binnen het cluster is in beperkte mate aanwezig, nieuwe faciliterende bedrijven zouden wel in elkaars vaarwater gaan komen. Wanneer de concurrentiefocus buiten het cluster ligt kunnen kansen en bedreigingen beter in kaart gebracht worden (Elola et al., 2012). Op het gebied van offshore windenergie komen landen als China en Taiwan momenteel op. Ze halen de turbines momenteel nog uit Europa, maar proberen kosten te drukken door dicht bij de thuismarkt een 'integrated firm' te

creëren (Gereffi & Lee, 2012). In figuur 3 is schematisch te zien hoe deze de verhoudingen binnen een keten door integratie kunnen veranderen. Deze ontwikkeling heeft momenteel nog weinig betrekking op de Eemshaven, maar wordt wel in de gaten gehouden.



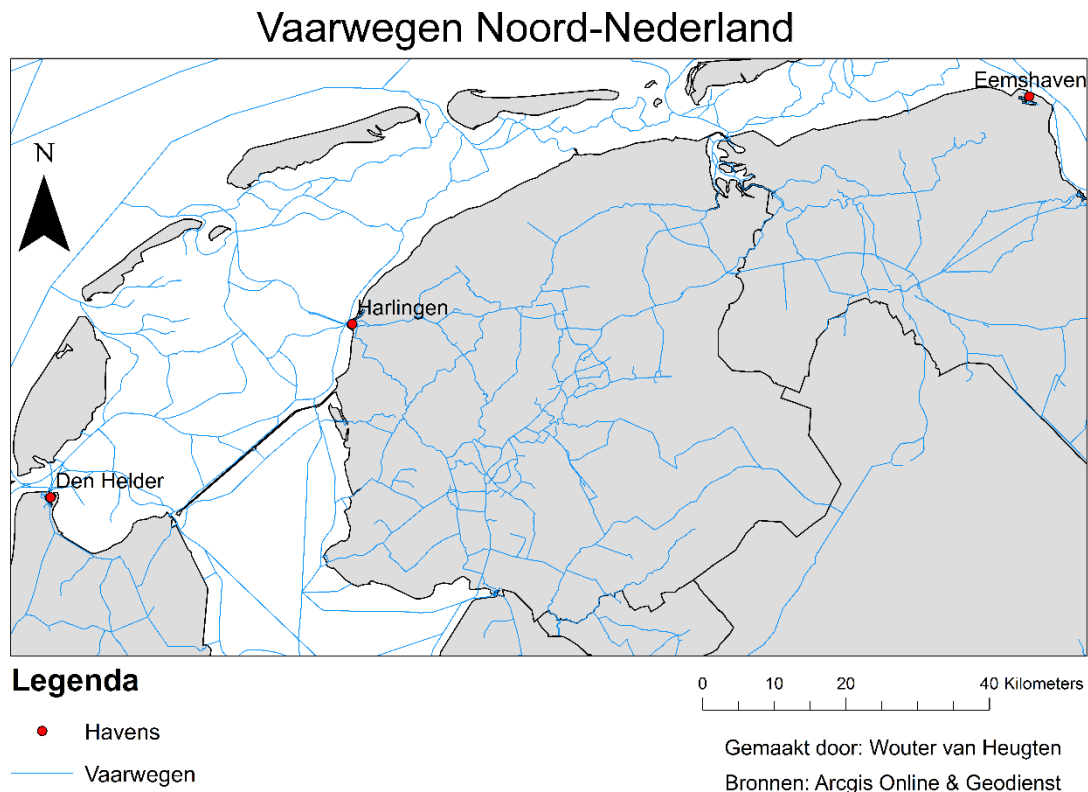
Figuur 3 Bron: Gereffi et al., 2012
 In dit figuur is de integratie van waardeketens te zien waarbij de mate van coördinatie, gelijkheid van macht zijn meegenomen. Ook de afstand tot de eindgebruiker is weergegeven.

Voor inkomende schepen is er in Nederland wel degelijk een toetredingsbarrière te benoemen. In Engeland wordt bij het aanleggen van schepen een simpel tarief berekend op basis van het aantal meters kade wat een schip in beslag neemt, in Nederland gebruiken we een berekening die niemand snapt. Voor deze berekening moeten veel gegevens gecommuniceerd worden voordat schepen de aanlegprijzen weten, Groningen Seaports probeert een makkelijker alternatief te ontwikkelen. Het lijkt voor de hand te liggen om deze administratieve barrières te verwijderen, dit is echter nog niet zo gemakkelijk (De Langen, 2004).

4.2 Harlingen Seaports

Harlingen Seaports is een zeehaven gelegen aan de Waddenzee, waar voornamelijk de sectoren Toerisme, Visserij en Scheepsbouw te vinden zijn (COPE, 2014). Het toerisme is voornamelijk te danken aan de recreatievaart, bruine vloot en de veerdienst van en naar Terschelling en Vlieland. De vaarwegen die hier de basis van leggen zijn te zien op het kaartje Vaarwegen Noord-Nederland. De visserij, die van oudsher al in de stad aanwezig is, heeft een impuls gekregen door de Urker visserij. De schaalvergroting die doorgevoerd is in de boten maakte het lastig voor de vissers om nog vanaf Urk te varen. Ook de scheepsbouw is al eeuwen in Harlingen aanwezig, deze sector heeft een cluster gevormd in de haven. Schepen worden hier tegenwoordig niet alleen gebouwd maar ook gerepareerd, afgewerkt of gesloopt.

Verder is er in de haven bedrijvigheid rond het verwerven en verkopen van zand, grind en schelpen uit de Waddenzee. Ook een van de grootste zoutverschaffende bedrijven van Nederland, Frisia Zout is gevestigd in de haven.



4.2.1 Clustering

De synergie die te vinden is in Harlingen Seaports is voornamelijk per eerder genoemde sectoren apart te beschrijven. Deze sectoren staan namelijk op zichzelf, waarbij wel gesteld kan worden dat de visserij en scheepsbouw karakter toevoegen aan de toeristische ervaring van Harlingen.

De visserij is voornamelijk gericht op mosselen en kokkels, de gewone platvis is in dit gebied minder van economisch belang. Wel is de garnalenvisserij en daarmee de garnalenspeller een recente spinn-off van de bestaande visserij (De Langen, 2003b). De vissersbedrijven zijn vrij regionaal gericht, hierbij speelt buitenlandse concurrentie nauwelijks een rol. Transportkosten hebben wel een grote rol gespeeld in de vestiging van veel Urkse vissersbedrijven in Harlingen, er kon in deze sector niet achter worden gebleven op schaalvoordelen van grotere boten. Vanaf deze locatie zijn de vissers ook sneller in het te bevissen gebied (De Langen, 2007).

De bouw van schepen gaat ver terug in de geschiedenis van Harlingen, tegenwoordig zijn er een aantal verwante werkzaamheden rondom deze scheepsbouw geclusterd. De reden voor deze clustering is te vinden in de aantrekkelijke ligging aan zee waar veel binnenlandse vaarwegen samen komen. Het bouwen, onderhouden en slopen van schepen was altijd al in de haven gevestigd, maar door het aanleggen van de afsluitdijk en Flevoland is hier het afmaken van schepen bijgekomen. Scheepsbouwbedrijven die voorheen grensden aan de Zuiderzee kunnen door de aanwezige vaarwegen niet altijd meer aan de vraag van klanten voldoen. De geproduceerde schepen worden om deze reden

vaak afgerond in Harlingen. Op dit moment wordt het verplaatsen van deze bedrijven naar Harlingen gezien als een potentiële kans voor ontwikkeling. Het clusteren van deze authentiek scheepsbouw bedrijven kan volgens Porter (2000) ook negatieve invloeden hebben, het vormen van een cluster zou nieuwe ideeën onderdrukken en starheid creëren. De Langen (2002) heeft duidelijk een positievere insteek met betrekking tot clustering. Clustering zou namelijk zorgen voor meer interne competitie wat tot specialisatie en verbetering van producten kan leiden (De Langen, 2002). Deze positieve factoren ontstaan echter voornamelijk in gebieden met heterogene bedrijven (McEvily & Zaheer, 1999). Het is dus logisch dat deze verbreding van de bedrijvigheid gezien wordt als bedreiging voor de aanwezige scheepsbouwbedrijven. De vestiging van eventuele dochterondernemingen in de haven kan zorgen voor lagere transactiekosten van deze bedrijven (Porter, 2000).

4.2.2 Global value chain

Buiten de ketens die in de clusters hierboven naar voren komen, zijn er in Harlingen Seaports andere bedrijven te vinden die minstens zo belangrijk zijn in hun keten. Zo wordt er in Harlingen zand vanuit de Waddenzee opgeslagen, dit zand wordt verwerkt als beton of bestratingsmateriaal. Deze producten worden voornamelijk landinwaarts vervoerd voor de bouw van huizen of straten.

Harlingen Seaports is ook een verzamelpunt van zeecontainers. Volle containers die via de weg of het spoor door heel Nederland worden vervoerd, worden nadat ze zijn gelegeerd verzameld in Harlingen. Deze containers worden met gebruik van schepen weer terug gebracht naar Rotterdam, het gaat hierbij om ongeveer 20.000 containers. De verwachting is wel dat deze connectie met Rotterdam minder zal worden door nieuwe RoRo (Roll-on/roll-off) technieken. Deze techniek zorgt ervoor dat de containers een schip op of af kunnen rijden. Met gebruik van deze techniek is het laden en lossen van containers met gebruik van grote kranen niet meer nodig, het transporteren van vracht zal hierdoor sneller en goedkoper worden. Met de komst van ontwikkelingen als deze wordt verwacht dat Harlingen Seaports een grotere rol kan gaan spelen in het transportnetwerk. Het Roll-on/roll-off principe is echter niet nieuw en De Langen (2004) verwacht dat er een samenwerkingsverband gevormd moet worden tussen havens om deze dienst überhaupt te kunnen verwezenlijken.

4.2.3 Governance

Waar bij Groningen Seaports de gemeenten en provincie aandeelhouder zijn in de beleidsvoering van de haven, is dit bij Harlingen Seaports niet het geval. De landelijke politiek heeft geen duidelijke wetten en regelgeving voor de manier waarop havens worden bestuurd. De keuze om een havenautoriteit te commercialiseren ligt daardoor bij lokale of regionale bestuurslagen (de Langen & van der Lugt, 2007).

De beleidsvoering in Harlingen gebeurt vanuit Harlingen Seaports. Binnen de haven zijn geen duidelijke leader firms te onderscheiden, dit komt voornamelijk door het regionale karakter van de haven. Om inspraak op het gevoerde beleid te kunnen leveren hebben bedrijven in de haven zich verenigd in de Harlingen Seaport Business Association (HSBA). De vergaderingen van de HSBA worden bijgewoond door de gemeente Harlingen en Harlingen Seaports. Met deze vergaderingen wordt synergie tussen de bestuurslagen verbeterd, wat resulteert in duurzame groei (Gereffi & Lee, 2014).

4.2.4 Entry barriers

Harlingen Seaports is een haven gelegen in het Noordelijke en minder bevolkte gedeelte van ons land, dit betekent dat het achterland voor weinig draagvlak voor nieuwe bedrijvigheid zorgt. Andersom worden er ook weinig producten in het gebied geproduceerd die vanaf de haven vervoerd worden. Bresnahan (1991) toont met zijn free-entry model aan dat er voor ieder bedrijf een bepaalde toetredingsdrempel tot een markt aanwezig is. Nieuwe ontwikkelingen met betrekking tot de binnenlandse vaarwegen zouden deze toetredingsdrempel kunnen verlagen.

Binnen de visserij zijn de quota op de mossel en kokkel vangst, barrières voor nieuwe vissersbedrijven. Door deze institutionele toetredingsbarrière wordt toekomstige uitbereiding in deze sector niet verwacht (De Langen, 2007). De regelgeving omtrent de vestiging van nieuwe bedrijven is in Harlingen niet aangegeven als toegangsbarrière. Uitbereiding van de haven richting de Waddenzee is niet aanwezig doordat de Waddenzee onderdeel is van de UNESCO werelderfgoedlijst. Verder werden de ontbrekende mogelijkheid tot ontsluiting via het spoor en de frictie tussen bedrijven in dezelfde sector genoemd als negatieve aspecten van de haven.

Ook de windterminals op zee werden genoemd als potentiële marktkans vanuit Harlingen Seaports. Echter werd hieraan meteen toegevoegd dat de Eemshaven en haven in Den Helder hiervoor een betere uitgangspositie hebben. De verklaring hiervoor ligt in de geografische nabijheid van deze havens tot de geplande parken (De Langen, 2007).

4.3 Port of Den Helder

Port of Den Helder te vinden op het Noordelijkste puntje van het vasteland van de provincie Noord-Holland. Den Helder is al eeuwen belangrijk voor de Koninklijke Marine, momenteel is Den Helder zelfs de thuishaven voor alle Nederlandse marineschepen (Jaarverslag, 2013). Naast de Marine heeft Den Helder ook een zeer breed aanbod aan faciliteiten voor offshore werkzaamheden. Deze werkzaamheden waren in het verleden faciliterend voor de gas en oliewinning in de Noordzee, tegenwoordig komen hier steeds meer faciliteiten bij voor de offshore windenergie. Door gebruik te maken van de reeds aanwezige offshore kennis probeert Port Den Helder ook op deze ontwikkeling in te spelen.

4.3.1 Clustering

De clustering die in Den Helder fysiek terug te vinden als een ‘tweehaven-concept’, waarbij de aanleg van de Kooyhaven landinwaarts als tweede haven wordt gerekend. De bedrijvigheid die zich in de zeehaven gevestigd heeft is te schalen onder twee groepen. De eerste is de marine, zij bezitten veel kennis op het gebied van maritieme techniek en onderhoud. De kennisclustering wordt versterkt door de aanwezigheid van het Koninklijke instituut en het ROC die ook technisch en maritiem georiënteerd is. Dit kenniscluster is voordelig voor een goede concurrentiepositie (De Langen, 2007).

De tweede groep bedrijven houdt zich voornamelijk bezig met het bedienen van offshore activiteiten. *“Port Den Helder is op het gebied van offshore faciliteiten de grootste logistieke hub aan de zuidkant van de Noordzee”* (Respondent 4). De bedrijven die worden bediend zijn meestal grote multinationals zoals Shell en Total. Werkzaamheden als onderhoud en logistiek die vanuit Port Den Helder worden gefaciliteerd zijn op dit moment gericht op de gas- en oliemarkt. Deze specialisatie lijkt goed aan te sluiten op de markt van offshore windenergie, hier probeert Port Den Helder op in te spelen door te zoeken naar exploitanten (Barrientos et al, 2011).

4.3.2 Global value chain

De bedrijven in Den Helder faciliteren het hele onderhoud en de logistiek van 140 olie- en gasplatforms op de Noordzee. Op de lange termijn wordt verwacht dat de olie en gas uitfaseert en dat voor het teruglopen van deze werkzaamheden de offshore windenergie in de plaats komt, wat zorgt voor *‘functional upgrading’* in de haven (Barrientos et al., 2011). Door de sterke positie van Den Helder in de huidige offshore markt en de komst van nieuwe windparken wordt verwacht dat: *“we in een plus plus scenario terecht gaan komen waar vanuit we ons verder kunnen ontwikkelen”* (Respondent 4).

Om zich zo goed mogelijk voor te bereiden op de komst van offshore wind kijkt Port of Den Helder naar de mogelijkheden tot samenwerking binnen de haven (Porter, 1998). Hierbij is naar voren gekomen dat de marine en faciliterende bedrijven overlappende belangen hebben op het gebied van kennis en kunde van hightech onderhoud op zout water. Er wordt op dit moment nagedacht over samenwerking op het gebied van onderhoud of door middel van het delen van kades.

Het assemblage gedeelte van de waardeketen vormt voor Den Helder geen interessante markt, er is gewoonweg te weinig ruimte aanwezig om dit te kunnen faciliteren. Bedrijven zullen vanuit Nederlands oogpunt uit moeten wijken naar de haven in IJmuiden of de Eemshaven waar hiervoor wel genoeg ruimte is. Vanuit Den Helder wordt wel gekeken naar de mogelijkheden om samen te werken op het gebied van ondersteunende faciliteiten (De Langen, 2003a). *“Je hoeft geen full servicing airport in de Eemshaven te maken, want die voorzieningen heb je hier in Den Helder op een half uur vliegen afstand”* (Respondent 4).

4.3.3 Governance

Port of Den Helder is sinds 1 januari 2013 een zelfstandige overheid NV met als enige aandeelhouder de gemeente Den Helder. Het idee achter deze privatisering is dat Port of Den Helder meer marktgericht kan opereren, het is namelijk zo dat: *“zolang je een overheidsinstantie bent als gemeentelijke haven zit je in een andere rol dan wanneer je zelfstandig als marktpartij kunt opereren, je hebt dan andere spelregels waaraan je moet voldoen”* (Respondent 4). Het is soms nodig om het bestuurlijke aanpassingen te doen om de structuur van de haven aan te kunnen passen (De Langen, 2003b)

Deze marktgerichte aanpak was nodig om de bestuurlijke ambities van de regio waar te kunnen maken. De gemeente Den Helder hoopt dat met een economische impuls in de haven krimp en vergrijzing worden tegengegaan. Krimp en vergrijzing zijn een overkoepelend probleem voor de vier koptgemeenten: Texel, Den Helder, Hollands Kroon en Schagen. Hierdoor hebben ze allemaal baat bij nieuwe ontwikkelingen in de regio. Belangenverstrengelingen zijn hierbij niet aanwezig, waardoor de samenwerking voorspoedig verloopt. Uitbreiding van Port Den Helder in de gemeente Hollands Kroon is dus ook geen probleem geweest, waardoor het eerste deel van de Kooyhaven al in november wordt opgeleverd. De synergie binnen de regio kan zorgen voor inclusieve groei (Gereffi & Lee, 2014). Om deze ambities waar te kunnen maken wordt er gezocht naar een tweede aandeelhouder die kan zorgen voor een breder financieel draagvlak.

Ontwikkelingen van het gebied worden met regelmaat besproken tijdens bijeenkomsten van de denktank. Partijen die aansluiten bij deze denktank zijn de directeur van Port Den Helder, de directeur van Den Helder Airports, Maarten Kempes (die het kennisnetwerk overziet) en een aantal grote bedrijven. De aanwezigheid van havenautoriteiten in deze overleggen is van cruciaal belang (De Langen, 2003b; 2007b).

4.3.4 Entry Barriers

Voorheen was het toetreden tot de haven lastig doordat de haven zich slechts op twee sectoren focuste, welke volledig werden bediend. De privatisering van de haven heeft de focus verbreed, maar de afwezigheid van ruimte heeft voor een nieuw probleem gezorgd: *“Je staat hier eigenlijk op de plint van de stad, je zit direct in het woongebied wat een grote opgaven voor het ontwikkelprogramma is”* (Respondent 4). Uitbreiden richting de Waddenzee is ook geen optie, doordat het UNESCO werelderfgoed is (De Langen, 2007a). De oplossing van het probleem is onderweg in de vorm van 50 hectare grond in de Kooyhaven, verder komt er in samenwerking met de marine nog zo'n 6-7 hectare grond vrij binnen de zeehaven.

Omdat de haven vergroeid is met de stad moeten nieuwe ontwikkelingen uitwijken naar Kooyhaven, deze ontwikkelingen moeten daardoor ook aan zware milieu eisen voldoen. Hierdoor is het vraagstuk rond geluidscontouren lastig in te passen binnen dit gebied (De Langen, 2003b).

Hoofdstuk 5 Conclusie.

Binnen dit onderzoek is er vanuit verschillende havenautoriteiten gekeken naar de vestigingsplaatskeuze van bedrijven. Deze keuzes zijn gerelateerd aan de faciliteiten binnen de havengebieden. Hiervoor zijn de havenautoriteiten van Den Helder, Groningen en Harlingen geïnterviewd. Deze havens zijn gekozen omdat ze van vergelijkbaar formaat zijn en in het noorden van Nederland zijn gelegen. Het verschil in locatiefactoren en aanwezige markt is bevraagd om antwoord te kunnen krijgen op de hoofdvraag:

“Welke ontwikkelingsmogelijkheden op het gebied van faciliteiten hebben havens om aan de veranderende vraag van de markt te voldoen?”

Om tot een antwoord op deze vraag te komen moet eerst het kader waarbinnen een haven zich begeeft bekend zijn. Dit kader is vorm gegeven aan de hand van vier hoofdthema's: Clustering, Global value chains, Governance en Entry Barriers waarop de interviewvragen gebaseerd zijn.

Voorafgaande aan het onderzoek werd verwacht dat de waardeketens van bedrijven op het haventerrein voornamelijk buiten het havencluster liggen. Wanneer we kijken naar de Eemshaven dan is dit voor een groot gedeelte waar, de Eemshaven fungeert als een assemblage haven voor offshore windenergie. Onderdelen worden in de haven verzameld en op zee in elkaar gezet, de productie valt dus niet binnen de haven zelf. In Den Helder focust de haven zich alleen op het onderhoud en het faciliteren van offshore activiteiten, deze hele sector is aanwezig in de haven. Harlingen is meer regionaal gericht, zij hebben op het gebied van scheepsbouw de hele kolom in huis. Deze hypothese wordt voor faciliterende havenindustrieën verworpen, bij internationaal georiënteerde assemblage zoals die van offshore windmolens ligt een groot deel van de keten wel buiten het havencluster. Het ligt er dus aan in welke sector de haven opereert en of deze focus verschuift door nieuwe ontwikkelingen (Barrientos et al., 2011).

Daarnaast was de verwachting dat sociale ontwikkelingen moeten komen van de bouw van nieuwe bedrijven, niet van de werkgelegenheid die deze bedrijven zelf opleveren. Tijdens de interviews bleek dat juist op het creëren van banen werd aangestuurd door alle havenautoriteiten. Dit is vooral bij de Eemshaven niet te zien, de reden hiervoor ligt bij het achterland waar niet genoeg gekwalificeerde arbeid aanwezig is (De Langen, 2003b). In Den Helder hebben ze juist een sterke kennishaven met de Marine en het ROC, er wordt hier dankbaar gebruik van gemaakt. Samenwerking op dit gebied zou een welkome ontwikkeling kunnen zijn voor de Eemshaven. In Harlingen is deze stelling niet van toepassing. Met andere woorden, als er draagvlak is op het gebied van arbeid kan deze stelling worden verworpen, de meeste bedrijven kunnen zich niet vestigen in een gebied waar geen potentiële werknemers wonen. Om deze reden zien we dat bedrijven met een lage arbeidsintensiteit zich in de Eemshaven vestigen, het belang van demografisch draagvlak is ook aangestipt door Ducruet (2010).

Ook was de verwachting dat overheden ervoor kunnen zorgen dat ontwikkelingen in havengebieden worden versneld en visa versa, deze hypothese wordt aangenomen. In Den Helder heeft dit positief uitgedrukt, de belangen van de gemeenten lagen dicht bij die van de haven waardoor ontwikkelingen zeer snel plaats hebben kunnen vinden (De Langen, 2003b). De samenwerking van verschillende gemeenten was hierbij ook geen probleem. In de Eemshaven pakte overheidsingrijpen juist negatief uit, hierbij werd aangegeven dat de slogan 'minder hinder' van de provincie vaak niet op gaat. Een betere synergie van belangen zou hierbij voor meer inclusieve groei kunnen zorgen (Gereffi & Lee, 2014). De haven in Harlingen heeft maar zeer minimale invloeden van overheidsinstanties.

Het is bij nieuwe ontwikkelingen goed om verschillende vormen van bestuur op elkaar af te stemmen zodat er inclusieve groei kan ontstaan (De Langen, 2007b). Bij een goede bestuurlijke basis kunnen nieuwe ontwikkelingen van faciliteiten beter worden benut. Het werken naar een stabielere organisatie zou kunnen worden bereikt door samenwerkingsverbanden te institutionaliseren, zodat toekomstige resultaten niet uit blijven (Porter, 2000).

De clusterstructuur is zeer uiteenlopend wanneer we naar de verschillende havens kijken (De Langen, 2003a). Deze verschillen zorgen voor een wisselende mate van synergie tussen de bedrijven, havenautoriteiten springen hier op hun eigen manier op in. Het is dus aan te raden om investeringen te doen die de synergie tussen partijen kan verbeteren, het uitbreiden van de ketens binnen het cluster zou hierbij de focus moeten hebben (Gereffi & Lee, 2014). Een uitbreiding van het aantal bedrijven op een geografisch centraal punt kan lokaal tot een multiplier effect leiden omdat bedrijven binnen hun keten weer andere bedrijven aantrekken (Porter, 1998).

Hoofdstuk 6: Bronvermelding

- Barrientos, S., Gereffi, G. & Rossi A. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *Journal compilation*, pp. 3-4.
- Bresnahan, T.F. & Reiss, P.C. (1991). Entry and Competition in Concentrated Markets. *The Journal of Political Economy*, pp. 977-1009.
- COPE (2014). Onderzoek Harlingen: Quick Scan voor mogelijke ontwikkelingsrichtingen haven van Harlingen. Rapport 1. Harlingen: Center for Operational Excellence (COPE).
- Ducruet, C., Koster, H.R.A. & Beek, D.J. van der (2010). Commodity Variety and Seaport Performance. *Regional Studies*, pp. 1221-1240.
- Elola, A., Parrilli, M.D. & Rabellotti, R. (2013). The Resilience of Clusters in the Context of Increasing Globalization: The Basque Wind Energy Value Chain, *European Planning Studies*, 21:7, 989-1006.
- Gereffi, G. (2011). Global value chains and international competition. *Federal Legal Publications*, pp. -.
- Gereffi, G. et al., (2005). The governance of global value chains. *International Political Economy*, pp. 78-104.
- Gereffi, G. & Joonkoo L. (2012). Why the world suddenly cares about global supply chains. *Journal of Supply Chain Management*, pp. 24-32.
- Gereffi, G. & Joonkoo, L. (2014). Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters. *Springer Science*, pp. 25-38.
- Groningen Seaports (2012). *Port Environmental review system*, Groningen: Groningen Seaports.
- Groningen Seaports (2014). Jaarverslag 2014 Groningen Seaports N.V. 1. Groningen: Groningen Seaports.
- Langen, P.W. de & Pallis, A.A. (2007). Entry Barriers in Seaports. *Maritime Policy and Management*, pp. 427-440.
- Langen, P.W. de (2002). Clustering and performance: the case of maritime clustering in The Netherlands. *Maritime Policy & Management*, pp. 209-221.
- Langen, P.W. de (2003a). Leader Firms in the Dutch Maritime Cluster. *Maritime Policy and Management*, pp. -.
- Langen, P.W. de (2003b). *The Performance of Seaport clusters*. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management (ERIM).
- Mcevily, B. & Zaheer, A. (1999). Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities. *Strategic Management Journal*, pp. 1133-1156.
- Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, pp. -.
- Porter, M. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, pp. -.
- Port of Den Helder (2013). Port of Den Helder Jaarverslag 2013. 1. Den Helder: Port of Den Helder.

Bijlagen

Bijlage 1: Interviewvragen

Hallo ... bedankt dat ik u mag interviewen voor mijn scriptie. In mijn scriptie zoek ik naar een antwoord op de vraag: "Welke ontwikkelingsmogelijkheden op het gebied van faciliteiten heeft de Eemshaven om aan de veranderende vraag van de markt te voldoen?". Zou u zich voordat we beginnen eerst voor kunnen stellen?

1. Wat voor soort bedrijven zijn er gevestigd in de Eemshaven?
2. Voor welke bedrijven is vestiging in de Eemshaven extra aantrekkelijk?
 - Wat voor redenen zijn hiervoor?
3. Is er een bedrijf of zijn er bedrijven die u mist in de Eemshaven?
 - In welke sector vallen zij?
 - Waarom denkt u dat deze bedrijven geschikt zijn voor het gebied?
4. Op welke gebieden concurreert de Eemshaven met havens in de buurt?
 - Welke havens zijn hierin jullie grootste concurrent?
5. Werkt de Eemshaven ook samen met andere havens in de buurt?
 - Op welk gebied gebeurt dit?
 - Zijn er op dit vlak meer mogelijkheden?
 - Zijn er op dit moment plannen voor meer samenwerking?
 - Ziet u voordelen in zulke samenwerking? Met welke havens zou dit dan zijn?
6. Zijn er gebieden waarop bedrijven binnen de Eemshaven samen werken?
 - Liggen hier nog kansen?
 - Wordt er door iemand op deze kansen aangestuurd?
 - Hebben bedrijven in Eemshaven hier wel behoefte aan?
 - Worden er bij dit soort samenwerkingsverbanden derden (zoals Seaports) betrokken?
 - Is de hoeveelheid van deze verbanden door globalisering meer of juist minder geworden?
7. Welke stakeholders hebben de grootste invloed bij de komst van nieuwe bedrijven?
 - Bevordert of verslechtert dit onderhandelingsmogelijkheden?
 - Is dit meer of minder dan bij soortgelijke havens?
8. Heeft globalisering van de markt veel effect op bedrijven binnen de Eemshaven?
 - Hoe wordt er op deze invloeden ingespeeld?
 - Ziet u internationalisering als voordeel voor de Eemshaven?
9. Havens en de gebieden daaromheen worden vaak als clusters gezien, tot waar rijkt het Eemshaven cluster in uw optiek? (*Bedrijven/regio/delftzijl/noordnederland?*)
10. Welke locatiefactoren worden door bedrijven genoemd als vestigingskeuze voor het Eemshavengebied?
 - Komen hierbij ook wel eens onverwachte factoren naar boven?
 - Kan de aanwezigheid van Groningen seaports voor de Eemshaven als een positieve locatiefactor gezien worden?
11. Ik heb gehoord dat de Economic Board Groningen een investeringsimpuls van bijna 100 miljoen doet in het aardbevingsgebied, ondervindt de Eemshaven hier ook voordelen van?
 - Verwacht u dat er hierdoor bedrijven naar het havengebied getrokken worden?
 - Welke bedrijven verwacht u dat er aangetrokken worden door deze maatregel?
12. Zijn er op het gebied van wetgeving andere voordelen voor vestiging in Nederland ten opzichte van vestiging in omliggende landen?
 - Wat voor soort bedrijvigheid profiteert hier het meest van?
13. Denkt u dat de Eemshaven binnen 10 jaar geen lege kavels meer heeft?

Bijlage 2 interview samenvattingen

Samenvatting interview 1, Groningen Seaports.

Introductie

Mijn interview met deze respondent verliep vrij soepel, hij vertelde veel maar wanneer je tussen de regels in zou lezen heeft hij wel al mijn vragen beantwoord. Ik vind dit zelf een fijne manier van interviewen omdat antwoorden niet stug per vraag gegeven worden maar het meer een natuurlijk gesprek met wat lichtelijke sturing is.

Clustering

Bij de vragen die ik over clustering stelde kwam er voornamelijk naar voren dat het cluster waar de Eemshaven deel van uitmaakt zeer veranderlijk is. De Eemshaven zelf heeft voornamelijk energie als grootste pijler maar de laatste jaren wordt er steeds meer de connectie gelegd met de chemie in Delfzijl. Het ligt dus aan het moment en de bedrijfstak hoe het cluster van de Eemshaven gedefinieerd kan worden.

De bedrijven binnen de Eemshaven werken veel samen deze samenwerking varieert van het delen van een hijskraan tot het gebruik van restwarmte. Hierbinnen worden wel meer mogelijkheden gezien als we kijken naar nieuwe bedrijven.

Een nieuwe opvallende locatiefactor welke voordeel bied voor de Eemshaven is het dataport. Ik snapte wel dat dit goeie reclame was voor het haven terrein maar dat een bedrijf als locatiefactor benaderd/gezien kon worden had ik niet bij stil gestaan.

Global value chain

Er zijn verschillende value chains te herkennen binnen de Eemshaven, zo wordt restwarmte vanuit de centrales afgedragen. De laatste paar jaar is de chain voor de productie van offshore windturbines nadrukkelijk aanwezig binnen het terrein. Hierin zijn faciliteiten te herkennen zoals een zware lading kade, genoeg opslag capaciteit, een vaste bodem van kade en binnenkort ook het heliplatform voor onderhoud op zee. Deze keten kan worden aangevuld met MKB waarbij je moet denken aan duikers, onderwaterlassers enzovoort. Verder moet je in deze keten zeker naar wereldschaal kijken, de productie van verschillende componenten van de molens gebeurt niet allemaal in de Eemshaven. De Eemshaven is voornamelijk overslag doordat de geografische ligging ten opzichte van het Gemini park voordelig is. Ook de faciliteiten die in de haven worden aangeboden zijn van belang zoals de kade en de verharde ondergrond.

Governance

Binnen het bestuurlijke plaatje is het negatieve effect van het ambtelijke apparaat me bijgebleven. Hierin werd de veranderlijkheid van besluit en regelgeving genoemd welke voor vestiging van nieuwe bedrijven tegen heeft gewerkt. Een voorbeeld van een miljarden investering die door een ambtenaar werd afgehouden omdat het pand niet aan zijn eisen voldeed werd hierbij genoemd.

Omdat gemeenten en provincie in de Raad van Bestuur zitten kunnen zij ontwikkelingen afhouden, wat ook zeker is gebeurd. Verdere versoepeling is in de afgelopen jaren nog niet naar voren gekomen terwijl dit toch wel een beleidspunt van de provincie is. Positieve gevolgen voor ontwikkelingen in de Eemshaven heeft Governance ook nog niet, de investering van the Economic Board Groningen zijn niet voordelig voor de Eemshaven. Dit komt door de eisen die zitten aan het verkrijgen van het fonds, dit is voor kleine bedrijven niet heel aantrekkelijk om achteraan te gaan. De huidige bedrijven in de Eemshaven komen niet in aanmerking voor het fonds doordat dit ze simpelweg geen voordelen op levert. In de haven van Delfzijl hebben er wel ontwikkelingen plaatsgevonden, dit was over het algemeen uitbereiding van bedrijven die er al zijn gevestigd wat een positieve ontwikkeling is voor het gebied.

Samenwerking tussen havens in de buurt wordt wel geprobeerd door de Seaports maar dit kan nog wel verbeterd worden. De initiatieven zijn er wel maar het feit dat een haven in Nederland heel anders gemanaged wordt dan eentje in Duitsland gooit soms roet in het eten. Landen buiten Europa zoals China snappen niks van deze verschillen zij zien Europa als een geheel.

Entry barriers

De entry barriers die aan bod kwamen in dit interview hadden betrekking op governance, de vele regelgeving die Nederland heeft gooit bij sommige plannen roet in het eten. Respondent 1 was dan ook voor een Europa brede regelgeving zodat dit verholpen zou worden. In Europa wordt namelijk naar A kwaliteit gekeken en het lijkt soms wel of Nederland een +++ indeling wil hebben, m.a.w. soms zijn er te veel regels die misschien niet helemaal nodig zijn. De Eemshaven ligt bijvoorbeeld helemaal niet dicht bij de bewoonde wereld maar omdat het terrein als klasse 5 geregistreerd staat moet het wel aan hele strenge eisen voldoen ook op het gebied van geur en geluid. Een andere barriere is de bevolkingsdichtheid van het gebied, ze hebben bij seaports wel eens bedrijven aangeraden om zich in bijvoorbeeld Rotterdam te gaan vestigen. Dit kwam doordat de regio simpelweg niet genoeg arbeidskracht kon bieden en/of de gezochte manier van overslag helemaal niet overeen kwam met wat de haven kon bieden.

Op mijn vraag of de Eemshaven over 10 jaar vol zou staan kon mijn respondent geen duidelijk antwoord geven, wel zei hij dat de uitbereidingsmogelijkheden voor de Eemshaven alleen landinwaarts waren doordat de Waddenzee beschermd natuurgebied is. Mijn respondent verwachtte wel dat al het terrein dat aan kades grenst over 10 jaar bezet zal zijn, en uitbereiding van de haven sloot hij daarbij niet uit.

Samenvatting interview 2, Groningen Seaports

Introductie

Het interview met respondent 2 (R2) volgde op die met R1, heeft mij de afgelopen tijd vanuit Groningen Seaports begeleid met mijn scriptie dus ze wist zeer praktische antwoorden te geven op mijn vragen. R2 had mijn vragen ook al een keer gezien dus dit resulteerde in een kort gesprek. Antwoorden waren hierbij vaak niet nieuw maar bevestigde wel de antwoorden die ik eerder op de dag van R1 heb gekregen. De verschillen lagen hem in de samenwerking met Emden en de mogelijkheden die door de investering van the Economic Board Groningen zouden kunnen ontstaan. Hierbij werd aangedragen dat samenwerking met Emden veel intensiever mogelijk is dan bleek uit mijn eerdere interview met R1. Overnamen van het havenmanagement en uitbereiding aan de Duitse kant van de Eems werden hierbij aangedragen. Dit kwam voort uit de concurrentie die de Eemshaven ervaart op het gebied van offshore wind energie. Verder vermoede R2 in tegenstelling tot R1 dat de investering van the Economic Board Groningen wel een merkbaar effect zal gaan hebben op de Eemshaven. Hierbij werd vooral het vermoeden uitgesproken dat midden en klein bedrijf (MKB) naar de haven zou trekken.

Clustering

De bedrijven die in de Eemshaven te vinden zitten voornamelijk in de sector energie. Hierbij gaat het om het produceren, converteren, aanleggen van energie en het gebruiken van de stabiele toevoer ervan. Het MKB in het gebied voorziet voornamelijk in aanverwante diensten voor deze grote bedrijvigheid. Nieuwe bedrijvigheid wordt dus verwacht in bedrijven die veel energie nodig hebben, maar ook bij bedrijven die bezig zijn met de aanleg van nieuwe energievoorzieningen.

Het cluster wat nu aanwezig is behoort voornamelijk tot Energy Valley. De Eemshaven dient hierbij als locatie met aanwezigheid van een groene energie mix en als hub in de energierotonde. Hierbij is de aanleg en binnenkomst van datakabels een logische toevoeging geweest. De samenwerking die met andere havens aangegaan kan worden heeft voornamelijk betrekking op de logistieke voordelen die hiermee gepaard gaan.

Global value chain

Zoals hiervoor genoemd zijn de bedrijven in de Eemshaven over het algemeen deel van de Energie waardeketen. Groningen Seaports zoekt voornamelijk naar bedrijven die gebruik maken van de zware lading kade de aanleg hiervan heeft veel geld gekost en moet zichzelf nog terugverdienen. Verder is er op dit moment nog veel ruimte beschikbaar wat de locatiekeuze van bedrijven binnen de haven makkelijker zou maken. Internationalisering is binnen deze keten zeker een voordeel, de nationale markt is namelijk te klein. Nieuwe ontwikkelingen op zee of aan land worden dan ook vaak in samenwerking met grote multinationals zoals Siemens hun windturbines. Het lobbyen in Europa is hier zeer belangrijk, de Eemshaven is door de komst van Google wel op de kaart komen te staan waardoor de naamsbekendheid is vergroot.

Governance

Groningen Seaports ziet veel in de samenwerking met Seaport Emden. Op dit moment wordt er al veel samengewerkt op het gebied van nautische aangelegenheden maar dit kan ook verder doorgevoerd worden. Er wordt op dit moment serieus gekeken naar eventuele overnamen van het management van Seaport Emden. Dit zou zorgen voor uitbereidingsmogelijkheden aan de andere kant van de Eems wat positieve locatiefactoren tot gevolg heeft. Bedrijven in Duitsland zijn ook meer geneigd samen te werken met Duitse bedrijven waardoor nieuwe ontwikkelingen in de hand gewerkt zullen worden.

De governance waarvan Groningen Seaports afhankelijk is wordt voornamelijk negatief ervaren. Dit wordt namelijk gezien als 'een ongelijk level playing field', Europese regelgeving zou op dit gebied een goede ontwikkeling zijn. Verdere overlap van gemeenten en provincie bieden ook lastige elementen aan ontwikkelingen. Invloed van gemeenten en de provincie zijn ook terug te vinden als aandeelhouders van de haven. Recente ontwikkelingen rond de compensatie van de overheid omtrent de bedrijvigheid in de gaswinningsregio kunnen wel positieve effecten hebben. Er wordt verwacht dat MKB hierdoor eerder geneigd is zich te vestigen in de Eemshaven.

Entry Barriers

Hierboven kwam de regelgeving van Nederland al voorbij. De regelgeving in ons land zou voor een entry barrier zorgen voor nieuwe bedrijven, waarbij havens over de grens een voordeel hebben ten opzichte van de Eemshaven. Een keuze voor Seaport Emden voor offshore wind kan hierdoor vergemakkelijkt worden.

Op het gebied van schaal waar bijvoorbeeld de opslag van LNG afhankelijk is wordt vaak gekozen voor Rotterdam. De afzet van dit product in grote kwantiteit is van belang voor vestiging van bedrijven en het draagvlak van de regio rond de Eemshaven is hierbij een negatieve locatiefactor te noemen.

De subsidies die door the Economic Board Groningen worden verstrekt worden wel als een vestigingsvoordeel voor midden en klein bedrijf gezien. Bij Groningen Seaports wordt dus ook verwacht dat er nieuwe bedrijven zich in de haven gaan vestigen door deze maatregel.

Samenvatting Interview 3, Port of Harlingen

Introductie

Mijn interview in Harlingen vond plaats in het Havenkantoor, deze locatie was slechts twee minuten lopen vanaf het treinstation. De bereikbaarheid van de haven voor persoonsvervoer is over het spoor dus uitstekend. Ik mocht respondent 3 (R3) spreken in zijn kantoor waar ik met een kop koffie verwelkomd werd. Net zoals mijn interview met R1 werd er zo nu en dan wat afgeweken van het onderwerp maar met deze sidetracks werden ondertussen ook veel vragen beantwoord.

Cluster

Clustering had in dit interview wat minder de boventoon dan bij de Eemshaven. De belangrijkste activiteiten die in Harlingen zijn te vinden zijn: Toerisme, Visserij en Scheepsbouw. Verder is er in de haven bedrijvigheid rond het winnen en verkopen van zand, grind en schelpen uit de Waddenzee. Ook een van de grootste zout fabrieken van Nederland Frisia Zout is gevestigd in de haven van Harlingen

Het toerisme is te herkennen in de veerdiensten naar Terschelling en Vlieland maar ook de charter zeilvaart en overige pleziervaart zijn substantiële componenten in Harlingen. De 'bruine vloot' is zeer actief op de Waddenzee. De sector Visserij bestaat voornamelijk uit Urker vissers. De boten die tegenwoordig gebruikt worden voor de visserij zijn te groot geworden om tot Urk te kunnen varen. Verder is de haven in Harlingen dicht bij het gebied waar gevist wordt en ligt de vis in nog geen uur na vangst al in de visafslag op Urk.

De Scheepsbouw is een belangrijke invulling van het haventerrein, schepen worden hier gebouwd, afgebouwd en gerepareerd. Deze werkzaamheden bieden stuk voor stuk nog mogelijkheden voor de haven. Er zijn bijvoorbeeld scheepsbouwbedrijven landinwaarts gelegen die momenteel nog maar net hun schepen via de vaarwegen naar zee kunnen krijgen. Hierbij werden oude Zuiderzee stadjes als Vollenhove en Zwartsluis genoemd. Er is om deze reden al eens gekeken om deze bedrijven naar Harlingen te krijgen. Op dit moment gebeurt het namelijk al dat boten worden afgebouwd, gerepareerd en onderhoud wordt gepleegd in Harlingen. Dit kan in de toekomst voor verbreding van activiteiten binnen de haven zorgen. Dit zou ook een impuls kunnen geven aan de huidige bedrijvigheid.

De clusters die dus voornamelijk te herkennen zijn is de scheepsbouw met connecties landinwaarts. De visserij welke voornamelijk in connectie staat met Urk en het toerisme van en naar de eilanden en de binnenvaart.

Waardeketen

Hiervoor hebben we gezien dat Toerisme, Visserij en de Scheepsbouw voornamelijk aanwezig zijn in Harlingen. Hierbij is Toerisme naar Terschelling en Vlieland een van de componenten

De vissers hebben een aantal jaar geleden hun markt verbreed door ook op garnalen te vissen. Deze garnalen worden bij aankomst in Harlingen direct verwerkt en vervoerd naar de visafslag. Het pellen van garnalen gebeurt tegenwoordig steeds vaker met machines zodat de garnalen hiervoor niet meer eerst naar Marokko hoeven. Hierdoor zijn minder conserveringsmiddelen nodig waardoor hetgeen de kwaliteit en versheid van het product ten goede komt.

Het zand dat in Harlingen wordt aangevoerd wordt gewonnen in de Noordzee. Dit zand wordt o.a. verwerkt in beton en andere toepassingen. Dit product wordt voornamelijk landinwaarts vervoerd voor de bouw van huizen of straten. Verder bedraagt momenteel de overslag van stenen naar Ameland ten behoeve van dijkverzwaring bijna 10% van de totale overslag.

Verder is Harlingen een verzamelpunt van zeecontainers, een zogenaamde “hub”, in Noord Nederland. Deze containers worden met een binnenvaartschip (feederline) van en naar Rotterdam vervoerd. De totale overslag van containers bedraagt ca 20.000 TEU (twenty foot equivalent) per jaar.

Nieuwe RoRo (roll-on/roll-off) ontwikkelingen zouden deze markt kunnen versterken. Ook stijging in de olie prijs zou kunnen zorgen voor een verschuiving van de vraag, van grote zeeschepen naar kleinere hybride voortgestuwde schepen. Hybrid shipping zou ervoor kunnen zorgen dat container schepen in schaal gaan verkleinen waardoor Harlingen weer een haven wordt met mogelijkheden.

Hiervoor is al aangegeven dat de bouw, afbouw en reparatie van schepen in Harlingen is gelegen. Deze bedrijven werken samen met soortgelijke bedrijven die via vaarwegen landinwaarts te bereiken zijn. Schepen met een maximale diepgang van 7,5 meter en een maximale lengte van 160 meter kunnen in Harlingen worden gebouwd.

LNG wordt gezien als mogelijke nieuwe markt voor Harlingen. Tevens biedt dit ook een mogelijke invulling van de 18 hectaren die momenteel nog vrij ligt. Voordat de komst van LNG naar de haven mogelijk wordt zal het zaak zijn dat de boten in de haven op deze brandstof gaan varen. Dit is echter een probleem bij de visserskotters die te weinig ruimte vrij hebben aan boord voor een LNG motor.

Ook de windparken op zee werden genoemd als ontwikkelingskansen, hierbij werd alleen wel meteen gezegd dat de haven in Den Helder en de Eemshaven een betere uitgangspositie hebben door hun geografische ligging.

Globalisering biedt de haven weinig tot geen verandering van bedrijvigheid, de aanwezige bedrijvigheid is voornamelijk regionaal en lokaal van aard. Er zouden natuurlijk wel internationale klanten geworven kunnen worden.

Governance

In tegenstelling tot Groningen Seaports heeft de provincie Friesland geen aandeel in Port of Harlingen i.o. Overleggen tussen bedrijven vinden plaats binnen de Harlingen Seaport Business Association (HSBA). Deze vergaderingen worden ook bijgewoond door de gemeente Harlingen c.q. Port of Harlingen i.o.. De zaken die besproken worden op een vergadering van HSBA gaan o.a. over zaken die tussen de bedrijven spelen, maar ook zaken die de economische ontwikkeling van de haven betreffen.

Andere bestuurlijke zaken die spelen zijn het beschermde Waddenzeegebied, UNESCO werelderfgoed, waarin onder meer een strenge regulering geldt voor de mossel- en kokkel visserij.

Verdere beperkingen op bestuurlijk niveau werden niet gezien, Nederland zou zelfs fiscaal wel eens een voordelige vestigingsplaats kunnen zijn.

Entry Barriers

Er is op dit moment nog 18 hectare grond beschikbaar in de haven van Harlingen.

Op dit moment kent het achterland van Harlingen (te) weinig bedrijvigheid. Vanuit de regio wordt weliswaar jaarlijks 70.000 ton (poot) aardappelen geëxporteerd maar daar is het wel zo'n beetje mee gezegd. Er zijn nieuwe ontwikkelingen gaande om de samenwerking met de Friese binnenhavens Sneek, Leeuwarden, Drachten, Lemmer en Heerenveen te verbeteren.

Verder werd de goede bereikbaarheid vanaf zee genoemd. Het kost schepen slechts 2,5 tot 3 uur om Harlingen te bereiken.

Er is zeker frictie tussen bedrijven in de haven te herkennen, voornamelijk door het verbreden van activiteiten kan dit door soortgelijke bedrijven als potentiële bedreiging worden gezien. Hierbij werd ook de komst van nieuwe bedrijven in het scheepsbouw segment genoemd.

De ontsluiting van de haven voor goederenvervoer via het spoor is niet mogelijk. Inland vervoer is dus afhankelijk van binnenvaart of per truck.

Overig

R3 verwacht dat de beschikbare grond in de haven binnen 4 tot 5 jaar is uitgegeven.

Bedrijven die gemist worden zijn eigenlijk de bedrijven om de scheepsbouw en afwerking aan te vullen.

Samenvatting interview 4, Port of Den Helder

Introductie

Het interview vond plaats op de derde verdieping van het havenkantoor in Den Helder. Het idee om een spoorverbinding op de dijk aan te leggen hadden ze van mij wel door mogen zetten, gelukkig kreeg ik bij aankomst een goeie kop koffie. Ik kon tijdens dit interview goed merken dat het einde van mijn scriptie naderde, ik zat vrij goed in het onderwerp waardoor het begin van mijn vragenreeks er soepel doorheen ging.

Cluster

Binnen het haven cluster van Den Helder kunnen het oorspronkelijke haventerrein en het nieuwe industrieterrein Kooypunt gerekend worden. De sectoren die zich hier clusteren zijn zeer specifiek, zo heb je de marine aan de ene kant en de bediening van offshore aan de andere. Port Den Helder is in deze functies de grootste logistieke hub aan de zuidkant van de Noordzee. Dit heeft in Den Helder kunnen ontstaan door, de geografische ligging, de civiel militaire samenwerking en de aanwezigheid van lucht, zee en kennis haven. Verdere uitbereiding zou ook het gevolg zijn van de reeds aanwezige offshore activiteiten die uitbereiding op dit gebied in de hand werkt.

Respondent 4 zou graag meer samenwerking zien tussen de havens, hij ziet hierin een noord-zuid as en oost-west as voor zich waarbij Den Helder beide kanten kan ondersteunen. Want als je naar de opgave voor offshore wind kijkt dan is deze te groot om als haven op zichzelf te onderhouden. Dus kijk dan naar hoe je gebruik kunt maken van kennis, kunde en infrastructuur die hier al in place is, zodat je complementair wordt aan elkaar. "Je hoeft geen full servicing airport in de Eemshaven te maken want die voorzieningen heb je ook op een half uur vliegen afstand".

Global value chain

De functies in het gebied beslaan de hele waardeketen. Bedrijven in Den Helder faciliteren de hele onderhoud en logistiek voor de olie platforms en gas installaties op de Noordzee. Op dit moment worden er 140 platforms in de Noordzee bedient maar op de lange termijn zie je dat olie en gas uit faseert en dat de offshore wind op komt. Op dit moment gaan olie en gas minder door de lage prijzen, hierin wordt wel weer een stijging verwacht. Den Helder heeft op deze offshore al een sterke positie maar als tegelijkertijd ook de windparken op zee de komende jaren toe gaan nemen wordt er verwacht dat: "we in een plus plus scenario terecht gaan komen waar vanuit we ons verder kunnen ontwikkelen".

De marine en offshore hebben een ding gemeen en dat is de kennis en kunde van hightech onderhoud op zout water. Hierin wordt nagedacht over samenwerking op het gebied van onderhoud of door het delen van kades. Het delen van kennis is zeer belangrijk, het koninklijke instituut van de marine bezit veel kennis op het gebied van maritieme techniek en onderhoud en het ROC in Den Helder is ook maritiem en technisch georiënteerd.

De assemblage van windparken is geen optie voor Den Helder Seaports omdat hier gewoonweg de ruimte niet voor is, deze bedrijvigheid moet uitwijken naar IJmuiden of de Eemshaven. Er wordt hierbij wel gekeken naar mogelijkheden om samen te werken op het gebied van ondersteunende faciliteiten, hiervoor zijn wel eerst bedrijven nodig die dit gebied willen exploiteren.

Governance

In overleg met de marine wordt er zo'n 6-7 hectare grond in de haven overgenomen om opnieuw ingedeeld te worden. Bij het verder uitbreiden van de haven is gekozen om dit verder landinwaarts te doen op het industrieterrein Kooyhaven, dit wordt ook wel het twee haven concept genoemd. Deze uitbreiding ligt in de gemeente Hollands Kroon, deze samenwerking heeft geen problemen opgeleverd. In tegenstelling zelfs want de vier kpgemeenten: Texel, den Helder, Hollands Kroon en Schagen werken samen op een heel aantal bestuurspunten. Een gezamenlijke opdracht waar deze regio zich over buigt is het creëren van een economische impuls zodat het gebied niet verder krimpt en vergrijsd. De uitbreiding van de zeehaven wordt gezien als een impuls die hiertegen kan helpen en is dus geen bestuurlijke belangenverstremgeling aanwezig.

Per ingang van 1 januari 2013 is Port of Den Helder verzelfstandigd, de haven is nu een overheid NV met als enige aandeelhouder de gemeente Den Helder. Dit betekent dat de gemeente kapitaal in het bedrijf heeft gebracht met de opdracht het beheer van de haven te voeren. Hierbij wordt gezocht naar een tweede aandeelhouder om meer financiële draagkracht te genereren.

Het privatiseren van Port of Den Helder was nodig om meer marktgericht te kunnen opereren en denken, "zolang je een overheidsinstantie bent als gemeentelijke haven zit je in een andere rol dan wanneer je zelfstandig als marktpartij kunt opereren, je hebt dan andere spelregels waaraan je moet voldoen". De grondslag van deze keuze lag bij verzelfstandiging om bestuurlijke ambities waar te kunnen maken.

De samenwerking met de gemeente neemt verschillende rollen aan, zo zijn ze natuurlijk aandeelhouder waartegenover verantwoording afgelegd moet worden. Daarnaast liggen de activiteiten van de haven heel dicht tegen overheidstaken van de gemeente, hier komt voornamelijk weer de economische ontwikkeling naar voren. De overheid moet deze samenwerking ook helpen faciliteren, overleggen tussen deze partijen gaan dan ook vaak over vergunningen. Bij deze overleggen zijn de directeur van Port Den Helder en de directeur van Den Helder Airports aanwezig samen met Maarten Kempes die het kennisnetwerk overziet en een aantal grote bedrijven. Deze overleggen worden de denktank genoemd.

Entry barriers

Andere havens in de offshore zoals die in Aberdyn worden niet als concurrent gezien omdat deze gewoonweg te ver weg liggen. Voor de offshore wind is er voor de assemblage in Den Helder geen ruimte, hiervoor moeten bedrijven uitwijken naar IJmuiden of de Eemshaven.

Uitbreiding van de haven richting zee is niet mogelijk doordat de Waddenzee UNESCO werelderfgoed is. Er wordt in de haven ruimte overgenomen van de marine waardoor er 6-7 hectare grond beschikbaar komt, de aanleg van de Kooyhaven waarvan het eerste deel in november wordt opgeleverd moet hier nog 50 hectare aan toe voegen.

Uitbreiding is lastig "Je staat hier eigenlijk op de plint van de stad, je zit direct in het woongebied wat een grote opgaven voor het ontwikkelprogramma is". De inrichting van nieuw haventerrein moet ook passen binnen de geluidscontouren wat lastig te verwezenlijken is.