ROTTERDAM CRUISEPORT.
MAKE IT HAPPEN.

ZEECRUISE LANGE TERMIJN FASE 2

CRUISE EN ECONOMIE

Zeecruiseschepen in Rotterdam
Terugblik en toekomstperspectief

Bijlage II



Port of Rotterdam

ROTTERDAM. MAKE IT HAPPEN.

Gemeente Rotterdam

COLOFON

Datum: november 2018

Opgesteld door: ZKA - Leisure Consultants B.V. www.zka.nl
Vormgeving: PanArt, www.panart.nl

ROTTERDAM CRUISEPORT.
MAKE IT HAPPEN.

ZEECRUISE LANGE TERMIJN FASE 2
CRUISE EN ECONOMIE

Terugblik en toekomstperspectief

BIJLAGE II

Port of Rotterdam

ROTTERDAM. MAKE IT HAPPEN.

Gemeente Rotterdam

INHOUD

1. Inleiding	5
2 Marktverhoudingen zeecruisevaart	8
3. Huidige economische effecten	18
4. Toekomstige economische effecten	33
5. Conclusies en aanbevelingen	44
Bijlage 1 Geraadpleegde bronnen	46
Bijlage 2 Methodiek Impactmodel Vrijetijdssector	48
Bijlage 3 Tussenstappen top-down benadering (1)	49
Bijlage 4 Tussenstappen top-down benadering (2)	51
Bijlage 5 Tussenstappen bottom-up benadering	52

BIJLAGE II: CRUISE EN ECONOMIE

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding

Rotterdam is een moderne stad die steeds aantrekkelijker wordt voor toeristen. Zij staat op plaats 5 in de Lonely Planet top-10 en is in 2016 uitgeroepen tot beste stad van Europa. Daarbij past een goed ontwikkeld toeristisch product en gezien het belang van de cruisemarkt voor Rotterdam past daarbij ook een goed geoutilleerde cruiseterminal. Daarnaast groeide de cruisemarkt zowel qua vraag als aanbod de afgelopen jaren sterk.

De gemeente Rotterdam en Port of Rotterdam stellen zich de vraag hoe in de komende jaren vraag en aanbod in de zeecruisemarkt zich gaan ontwikkelen. Rondom de huidige terminal op de Kop van Zuid spelen meerdere vastgoedontwikkelingen, waardoor de intensiteit van het ruimtegebruik de komende jaren in dit gebied sterk zal toenemen. Met name de verkeerskundige effecten spelen, zeker als het aantal zeecruisecalls de komende jaren toeneemt, in dit gebied een grote rol. De gemeente Rotterdam en Port of Rotterdam hebben daarom onderzoek gedaan naar alternatieve locaties voor de zeecruiseterminal; een locatie aan het eind van de Sluisjesdijk en een locatie in de Merwe Vierhaven in het westen van Rotterdam.

De gemeente wenst daarom inzicht in de huidige bestedingen van de zeecruisevaart (passagiers, bemanning en rederijen) in Rotterdam en welk percentage van deze bestedingen wegvloeit naar de regio, de rest van Nederland of het buitenland. Op deze wijze wordt inzichtelijk wat de zeecruisevaart bijdraagt aan de economie van de stad (met name in termen van werkgelegenheid).

Daarnaast spelen de toekomstige maatschappelijke kosten en baten (met name op het gebied van verkeer, geluid en milieu) een rol in de afweging van de mogelijke locaties Wilhelminapier, Sluisjesdijk, Merwe Vierhaven.

De gemeente heeft ZKA Consultants gevraagd een onderzoek te doen naar de economische- en omgevingseffecten (nu en in de toekomst, focus op 2025-2035). ZKA voert daarbij het onderzoek uit naar de economische effecten en ZKA heeft Rho Adviseurs gevraagd de globale maatschappelijke kosten en baten te onderzoeken.

1.2 Vraagstelling

Het onderzoek richt zicht op vijf hoofdaspecten:

1. Analyse trendontwikkeling cruisemarkt lange termijn (periode 2025 en verder);
2. Huidige economische betekenis zeecruisevaart Rotterdam incl. terugblik afgelopen 5 jaar;
3. Trends/ontwikkelingen en vertaling naar groeipotenties voor Rotterdam.
4. Synthese: raming toekomstige economische en maatschappelijke effecten, met drie groeiscenario's en enkele combinaties van locaties;
5. Voorstellen ter vergroting van de inkomsten van de zeecruisemarkt voor Rotterdam.

1.3 Aanpak

Om de vraagstelling te beantwoorden, is cruciale informatie van belang. Verzamelen en analyse vindt door ZKA als volgt plaats:

- Interviews met 4-5 belangrijke rederijen/touroperators (zowel ondernemingen die Rotterdam nu al aandoen als ondernemingen die nog geen calls hebben in Rotterdam);
- Raadplegen, bestuderen en interpreteren van branche-specifieke onderzoeken die op basis van specialistische kennis de vraag voor de komende jaren voor de zeecruisevaart in West-Europa voorspellen;
- Gesprekken (4-5) met belangrijke marktbetrokkenen (in Rotterdam) zoals Rotterdam Partners, Cruiseport Rotterdam, Port of Rotterdam;
- Interviews met o.a. brandstof-, voedsel en andere leveranciers van benodigdheden voor zeecruisevaart, zoals nautische dienstverlening;
- Verdeling van de economische effecten naar Rotterdam, regio Rotterdam en Nederland op basis van interviews (en deels enkele assumpties);
- Onderscheid naar directe, indirecte en afgeleide economische effecten, deels door het gebruik van multipliers;
- Raming van de inkoopcomponent van bestedingen, verdeeld naar Rotterdam, regio Rotterdam, Nederland en buitenland.
- Berekening van de werkgelegenheid aan de hand van het Impactmodel Vrijetijdssector, met daarop volgend een verdeling naar laag-, hoog en middelbaar geschoold personeel;
- Een verdeling van de directe financiële kosten en opbrengsten naar de gemeente, het Havenbedrijf, Cruise Port Rotterdam en daarbuiten;
- Synthese van economische en maatschappelijke kosten en baten voor drie locaties.

1.4 Leeswijzer

De rapportage is als volgt opgebouwd:

- Hoofdstuk 2 gaat in op de algemene marktontwikkelingen in de cruisemarkt;
- Hoofdstuk 3 geeft een overzicht van de huidige economische effecten van de cruisemarkt en de werkgelegenheid;
- Hoofdstuk 4 omvat de groeiscenario's voor de zeecruisemarkt en de daarbij horende toekomstige economische effecten;
- Hoofdstuk 5 sluit af met conclusies en aanbevelingen. In de aanbevelingen gaan we erop in hoe de inkomsten van de zeecruiseschepen voor de stad Rotterdam verbeterd zouden kunnen worden.

1.5 Terminologie

De zeecruiseindustrie staat bol van industrie-specifieke termen. Om het lezen van de rapportage te vergemakkelijken zijn een aantal belangrijke termen uit de industrie in de tabel op de volgende pagina beschreven.

Tabel 1.1 Belangrijke terminologie zeecruisevaart

TERM	TOELICHTING
Beddag	Een ander woord voor potentiële passagiersovernachting. Rederijen rekenen vaak niet in aantallen passagiers maar in het aantal (potentiële) overnachtingen waartoe de capaciteit op een schip leidt. Een rederij besluit op basis van marktverwachtingen in welk deel van de wereld het haar beddagen zal inzetten.
Budget	Een segment in de zeecruiseindustrie dat zich richt op de onderkant van de markt. Voorbeelden van rederijen in dit segment zijn o.a. Cruise & Maritime Voyages en Fred. Olsen Cruise Lines.
Call	Een tussenstop van een cruiseschip in een haven. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen transit, turnaround, en semi-turnaround calls. Daarnaast kan sprake zijn van overnight, maiden en double calls.
Contemporary	Een segment in de zeecruiseindustrie dat zich richt op het midden van de markt, en doorgaans over schepen met de hoogste passagierscapaciteit beschikt. Voorbeelden van rederijen in dit segment zijn o.a. AIDA Cruises, Royal Caribbean International, Norwegian Cruise Line, en MSC Cruises.
Cruise	Zeecruise; riviercruises blijven buiten beschouwing in dit onderzoek.
Double call	Een situatie waarbij twee cruiseschepen tegelijkertijd een tussenstop maken in een haven.
Fly-cruise	Een cruise die geboekt wordt in combinatie met een vlucht van en naar de start- en eindhaven.
Lower berth	Een slaapplaats op een schip.
Luxury	Een segment in de zeecruiseindustrie dat zich richt op de top van de markt. Voorbeelden van rederijen in dit segment zijn o.a. Regent Seven Seas Cruises, Seabourn Cruise Line, en Windstar Cruises.
Maiden call	De eerste tussenstop van een nieuw cruiseschip in een bepaalde haven, waarbij regelmatig een ceremonie wordt gehouden.
Marktpenetratie	De verhouding tussen het aantal passagiers per land/regio en het aantal inwoners per land/regio.
Overnight call	Een tussenstop van een cruiseschip in een haven waarbij het schip voor een overnachting in de haven blijft.
Pax	De traditionele afkorting die in de industrie wordt gebruikt voor het woord passagiers.
Premium	Een segment in de zeecruiseindustrie dat zich richt op het segment tussen het midden en de top in. Voorbeelden zijn rederijen in dit segment zijn o.a. Holland America Line, Celebrity Cruises, en Cunard Line.
Semi-turnaround call	Een tussenstop van een cruiseschip in een haven waarbij doorgaans het merendeel van de passagiers het schip enkel verlaat voor excursies en een klein deel het schip definitief verlaat om vervangen te worden door een nieuwe lichting passagiers.
Sourcemarkt	De markt oftewel het land/regio waar de passagiers resideren.
Specialty	Een segment in de zeecruiseindustrie dat zich richt op passagiers die zeer specifieke gebieden, zoals de poolgebieden en de Galapagoseilanden, willen bezoeken. Een voorbeeld van een rederij in dit segment is Lindblad Expeditions.
Transit call	Een tussenstop van een cruiseschip in een haven waarbij passagiers het schip enkel verlaten voor excursies.
Turnaround call	Een tussenstop van een cruiseschip in een haven waarbij alle passagiers het schip verlaten, en een nieuwe lichting passagiers aan een cruisevakantie start.

2. MARKTVERHOUDINGEN ZEECRUISEVAART

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk brengt de marktverhoudingen in de zeecruisevaart in beeld. Allereerst beschrijven wij de ontwikkeling van de vraagzijde van de markt, zowel op internationaal als op Europees en nationaal niveau. Daarna volgt een beschrijving van de belangrijke spelers in de markt en de productsectoren die binnen de markt aanwezig zijn. Ten slotte geven wij een overzicht van de verwachte ontwikkelingen in de komende tien jaar, en welke effecten deze ontwikkelingen zullen hebben op de zeecruisemarkt in Nederland en Rotterdam. Deze bespiegelingen vormen een belangrijke aanzet voor de vorming van toekomstscenario's voor Rotterdam.

2.2 Vraagzijde zeecruisemarkt, wereldwijd en in Rotterdam

Voordat de commerciële luchtvaartindustrie zich een belangrijke positie had verworven waren schepen de meest belangrijke transportmiddelen voor intercontinentale reizen. Al in 1873 vertrok het eerste schip van de Holland-Amerika Lijn vanuit Rotterdam naar New York, en de industrie speelde daarmee een belangrijke rol in de migratie naar Noord-Amerika. De vraag naar dergelijke reizen nam echter af door de kortere reistijd en redelijke prijs die de luchtvaartindustrie aan de consument kon bieden. Rederijen die actief waren in de markt transformeerden daarop haar product.

In de tweede helft van de 20e eeuw werd het nieuwe toeristisch product ontwikkeld: de zeecruisevaart. De zeecruisevaart is daarmee een relatief nieuwe niche in de toerismesector, en heeft zich in de afgelopen decennia stormachtig ontwikkeld. De ontwikkeling van de sector vindt op allerlei manieren plaats:

- hoeveelheden passagiers;
- internationalisering van passagiers;
- hoeveelheden en typen bestemmingen;
- diversiteit aan aangeboden excursies;
- capaciteit en diversificatie schepen.

Markt wereldwijd sterk gegroeid

Figuur 2.1 laat de ontwikkeling van het aantal pax in de afgelopen vijftien jaar zien. Het aantal passagiers dat een zeecruisevakantie onderneemt is tussen 2003 en 2017 meer dan verdubbeld (+110%), van 12 miljoen naar een verwachte 25,3 miljoen passagiers, zo blijkt uit jaarrapporten van CLIA[1]. De gemiddelde jaarlijkse groei was daarmee 5,1%. In de laatste vijf jaren groeide het aantal cruisepassagiers jaarlijks gemiddeld met 3,9%. De markt heeft daarbij aangetoond resistent te zijn tegen economische crises, zoals de financiële crisis van 2008, en ongelukken, zoals met de Costa Concordia in 2012. Wel vlakte de groei van de wereldmarkt af en zijn de marges van rederijen onder druk zijn komen te staan (Peisley 2014).

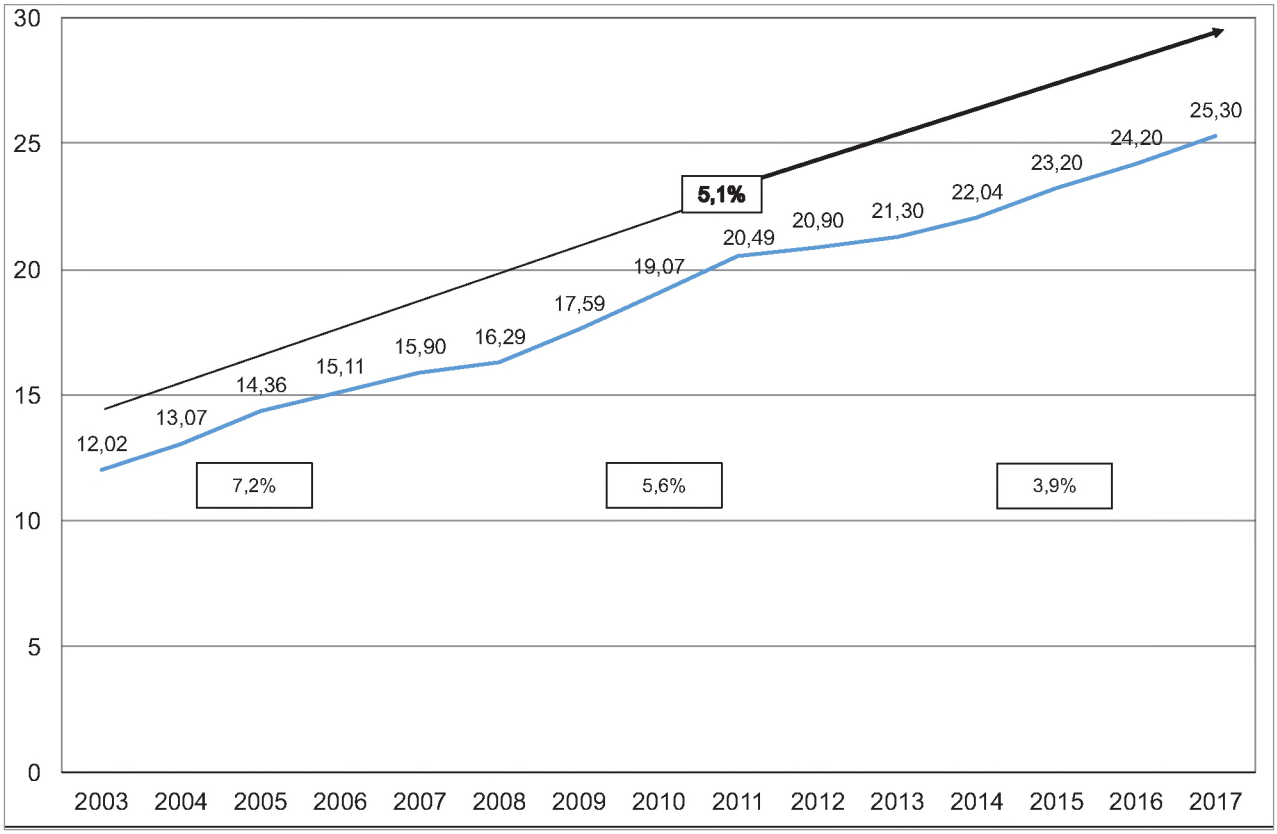
De groei van de zeecruisemarkt overtreft wel de groei van de toeristische sector, zo blijkt uit cijfers van de World Tourism Organization (UNWTO), wat impliceert dat de zeecruise als toeristisch product nog steeds in ontwikkeling is.

1 Zie verschillende edities van CLIA's Cruise Industry Outlook. CLIA is de internationale brancheorganisatie die marktontwikkelingen in kaart brengt.

De zeecruisemarkt wordt bovendien steeds internationaler:

- Noord-Amerika blijft de meest belangrijke sourcemarkt voor cruisevakanties, met jaarlijks meer dan 12 miljoen passagiers. Het aandeel in de wereldmarkt is echter aan het afnemen. In 2016 was minder dan 50% van het aantal passagiers uit Noord-Amerika afkomstig, terwijl in 2009 het aandeel circa 58% was;
- In Australië is de populariteit van zeecruisevakanties sterk toegenomen. Tegenwoordig haalt het land hogere marktpenetratiecijfers dan Noord-Amerika;
- De Aziatische markt is sterk in opkomst. Met name China profileert zich als een sterke groeimarkt. In de afgelopen vijf jaar is het aantal pax daar vervijfvoudigd, en de groei zal zich doorzetten in de komende jaren (China Cruise & Yacht Industry Association 2016[2]);
- Het aantal passagiers afkomstig uit Europa is in de afgelopen vijftien jaar explosief gegroeid. In 2004 bedroeg het aantal passagiers dat een cruisevakantie boekte 2,87 miljoen, in 2016 steeg dit aantal naar 6,67 miljoen (CLIA Nederland 2017). Dit houdt in dat het aantal passagiers gemiddeld jaarlijks met 6,7% is gestegen. Ook in Europa vlakt de groei in de laatste jaren af, met een gemiddelde jaarlijkse groei van 1,6% tussen 2011 en 2016.

Figuur 2.1 Ontwikkeling aantal zeecruisepassagiers wereldwijd, 1998-2017



Bron: CLIA Cruise Industry Outlook (meerdere jaargangen); gegevens over 2017 betreffen een prognose (CLIA)

Sterke verschillen tussen omvang vraag vanuit Europese landen

De meest belangrijke sourcemarkten in Europa zijn het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Traditioneel was het Verenigd Koninkrijk de sterkste markt, maar de consument in Duitsland heeft het product zeecruisevakanties in de laatste jaren omarmd.

In Duitsland, maar ook in Nederland, Frankrijk en België/Luxemburg, was de gemiddelde jaarlijkse groei tussen 2009 en 2013 hoger dan 10%; de groei in het Verenigd Koninkrijk en Ierland bleef daarbij duidelijk achter, onder meer vanwege de andere fase van haar ontwikkeling waarin de markt zich daar bevond. In 2015 passeerde Duitsland het Verenigd Koninkrijk als meest belangrijke thuismarkt. Tabel 2.1 toont voor een aantal West-Europese landen de ontwikkeling van het aantal pax in de jaren 2009-2016.

2 http://www.globaltimes.cn/content/971070.shtml

Tabel 2.1 Aantal passagiers uit West-Europese landen in wereldwijde zeecruisemarkt, 2009-2016

LAND	2009	2011	2013	2015	2016	CAGR 2009-2013	CAGR 2013-2016
UK/Ierland	1.533.000	1.700.000	1.726.000	1.789.000	1.889.000	3,0%	3,1%
Duitsland	1.027.000	1.388.000	1.687.000	1.813.000	2.018.000	13,2%	6,2%
Frankrijk	347.000	441.000	522.000	615.000	577.000	10,7%	3,4%
Nederland	67.000	98.000	114.000	106.000	101.000	14,2%	-4,0%
België/Luxemburg	43.000	61.000	72.000	65.000	67.000	13,8%	-5,0%

Bron: CLIA Europe (2016), CLIA Nederland (2017)

Tussen 2013 en 2016 nam de groei van de vraag in de meeste West-Europese landen af ten opzichte van de vier jaar daarvoor. In de landen van de Benelux stagneerde de groei zelfs helemaal; in Nederland is het aantal vakantiegangers teruggevallen naar het niveau van 2011. De marktpenetratie van de cruisesector (de verhouding tussen het aantal pax en het aantal inwoners in een land) blijft in Nederland sterk achter ten opzichte van omringende landen van landen als Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Tabel 2.2 toont de marktpenetratie per land in de periode 2009-2016. Naast de West-Europese landen is ook Noord-Amerika (Verenigde Staten plus Canada) opgenomen, als de traditioneel sterkste sourcemarkt in de zeecruisemarkt.

Tabel 2.2 Marktpenetratie in voor Rotterdam belangrijke sourcemarkten, 2009-2016

LAND	2009	2011	2013	2015	2016
Noord-Amerika	3,00%	3,30%	3,42%	3,36%	3,45%
Verenigd Koninkrijk/Ierland	2,29%	2,51%	2,51%	2,59%	2,72%
Duitsland	1,25%	1,70%	2,09%	2,21%	2,50%
Frankrijk	0,54%	0,68%	0,80%	0,93%	0,92%
Nederland	0,40%	0,59%	0,68%	0,63%	0,59%
België/Luxemburg	0,38%	0,53%	0,62%	0,55%	0,56%

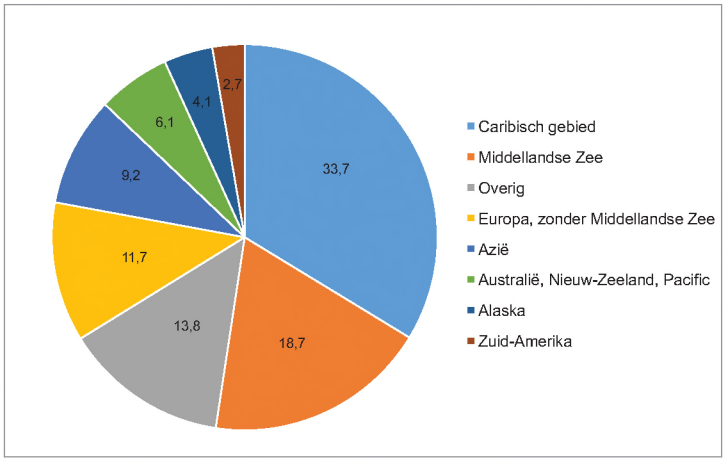
Bron: CLIA Europe (2015, 2016), CLIA Nederland (2017)

Noord- en West-Europa een steeds belangrijker bestemming in vaarroutes

Het Caribisch gebied is traditioneel de belangrijkste bestemming voor cruisevakanties en is met 34% van de capaciteit, gemeten in beddagen, nog steeds de grootste. Figuur 2.2 toont het marktaandeel per regio. De vaargebieden en bestemmingen waar rederijen haar vloot inzet is sterk veranderd in de loop der jaren:

- De ingezette capaciteit is met name in Azië sterk gestegen;
- In Europa is het Middellands zeegebied de meest populaire bestemming, maar geopolitieke spanningen zorgen voor interne verschuivingen (CLIA Europe 2016; Cruise Market Watch 2016);
- Noord- en West-Europa zijn sterk gegroeid. In 2003 zetten rederijen circa 6% van de capaciteit in in Noord-/West-Europa, in 2016 ontving Noord-/West-Europa circa 12% van het aantal beddagen. De ontdekking van de Baltische Zee en Noorwegen als bestemmingen is hiervoor een verklaring. Ook het afnemende aandeel aan fly-cruises, een zeecruise die een consument boekt in een bepaalde regio in combinatie met een vlucht van en naar de regio, in onder andere het Verenigd Koninkrijk is een verklaring voor de uitbreiding in Noord- en West-Europa (Peisley, 2014). Bestemmingen dichter bij huis sluiten immers beter aan bij de veranderde voorkeuren;
- Er is sprake van een toename van bezoeken aan lokale (kleinere) havens.

Figuur 2.2 Marktaandeel per regio in 2016 (% van totaal aantal beddagen)



Bron: CLIA Cruise Industry Outlook 2016

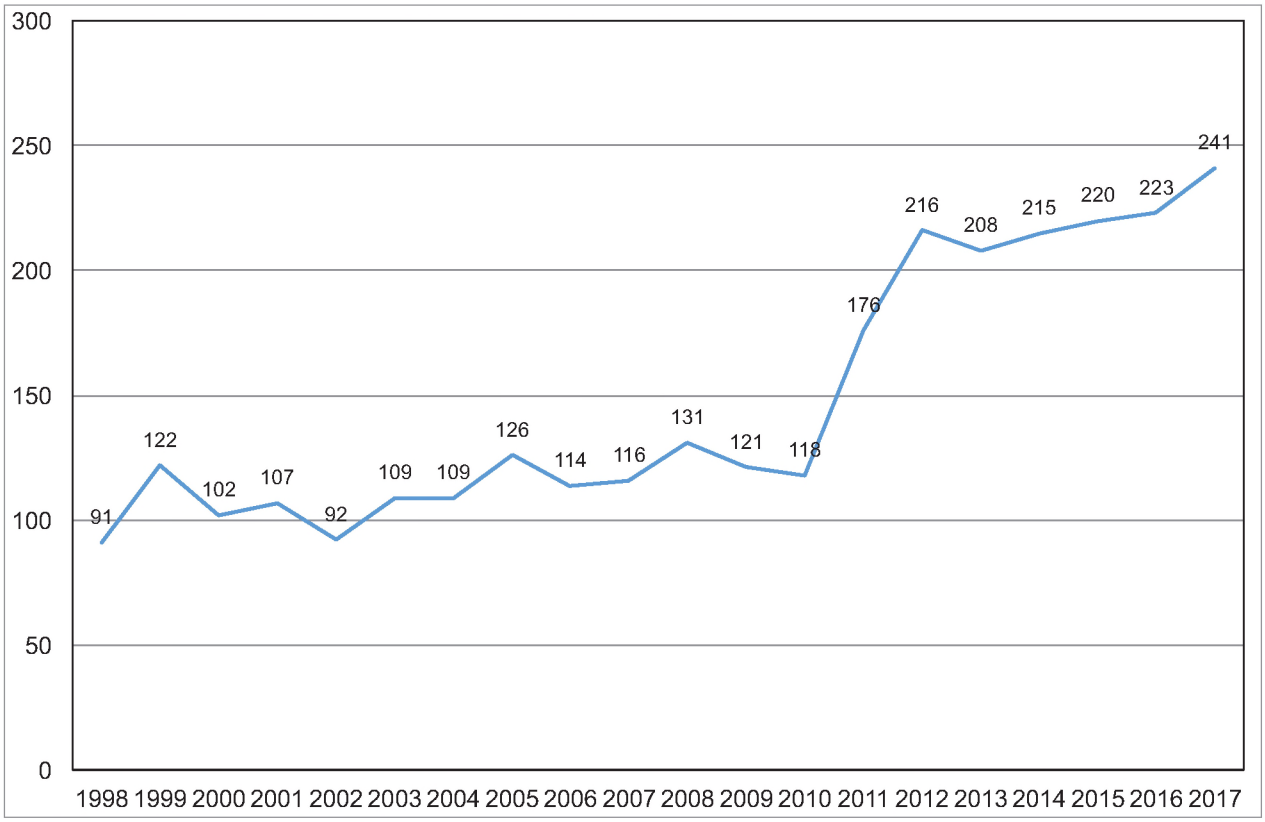
Nederlanders gaan voornamelijk op zeecruisevakantie in Europa
Nederlanders hadden traditioneel een voorkeur voor cruisevakanties in het Middellands zeegebied, maar ook daar is de laatste jaren een kentering in gekomen. Het aandeel van passagiers dat Noord- en West-Europa als bestemming kiest is in de laatste jaren richting het niveau van het Middellands zeegebied gegroeid. Deze ontwikkeling laat zien dat de markt in Noord- en West-Europa belangrijker is geworden.

Nederland als bestemming in trek
Nederlandse havens weten te profiteren van de ontwikkeling van de zeecruiseindustrie. Het aantal calls in Nederland is in de laatste twintig jaren sterk toegenomen. Figuur 2.3 op de volgende pagina laat de ontwikkeling van het aantal calls van de zeecruisevaart in Nederland zien[3]. De groei in calls was met name sterk in de periode 2008-2012, met jaarlijks een gemiddelde groei van meer dan 13%. In de laatste jaren is de groei in Nederland enigszins afgevlakt, met een stijging in aantallen calls van jaarlijks gemiddeld ruim 2%.

Rotterdam groeit juist in de laatste jaren explosief. In 2016 verwerkte de cruiseterminal op de Kop van Zuid 63 calls, en voor 2017 geldt de prognose dat 76 zeecruiseschepen in Rotterdam aanmeren, blijkt uit informatie van Cruise Port Rotterdam. De sterke toename heeft onder andere te maken met de komst van AIDA Cruises die met haar huidige vlaggenschip AIDAprima wekelijks Southampton (London), Le Havre (Parijs), Zeebrugge (Brussel), Rotterdam en Hamburg aandoet. Tabel 2.3 schetst de ontwikkeling van het aantal pax en calls in Rotterdam in de laatste jaren, met een prognose voor 2017.

3 Het aantal calls in 2017 betreft een prognose, op basis van informatie op websites van Nederlandse zeecruisehavens.

Figuur 2.3 Aantal calls in Nederlandse zeecruisehavens, 1998-2017



Bron: Cruise Europe, CLIA, websites Nederlandse zeecruisehavens

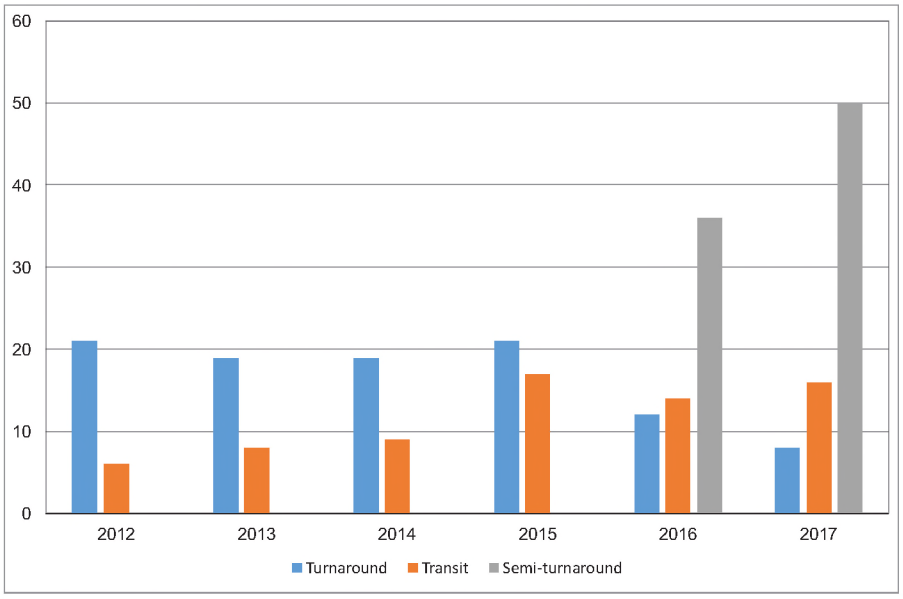
Tabel 2.3 Aantallen pax en calls Cruise Port Rotterdam, 2009-2017

JAAR	CALLS	PAX
2009	18	44.436
2010	17	44.125
2011	28	60.037
2012	27	63.021
2013	27	70.054
2014	28	74.958
2015	38	89.042
2016	63	199.327
2017	76	250.000

Bron: Cruise Port Rotterdam

In de loop der jaren is het profiel van Cruise Port Rotterdam enigszins veranderd. Daar waar een aantal jaren geleden de meeste calls in de Rotterdamse cruisehaven *turnarounds* waren (de MS Rotterdam van Holland America Line) en Cruise Port Rotterdam dus als opstaphaven fungeerde, is nu het merendeel van de calls *transit* of *semi-turnaround*. Ook hier speelt de komst van AIDA Cruises naar Rotterdam een belangrijke rol; haar verbinding tussen de West-Europese steden betreft een semi-turnaround, waarbij slechts een klein deel van de passagiers aan boord (3-5%) het schip verlaat in Rotterdam, zo blijkt uit gesprekken met de betrokken scheepsagent. Figuur 2.4 op de volgende pagina laat de ontwikkeling van het aantal turnaround, semi-turnaround, en transit calls in Rotterdam zien voor de jaren 2012-2017.

Figuur 2.4 Aantal calls in Rotterdam per type, 2012-2017



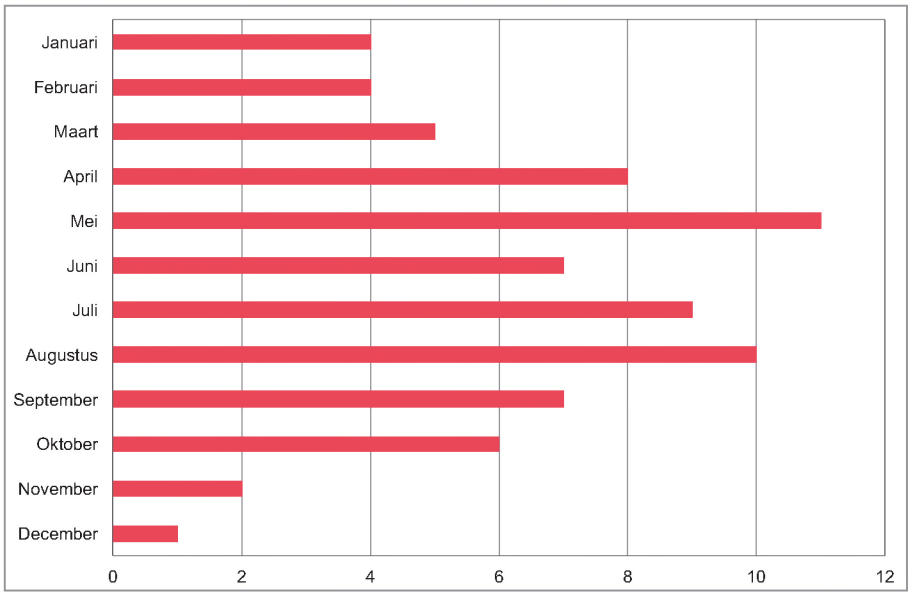
Bron: Cruise Port Rotterdam

Uit gesprekken met rederijen kwam naar voren dat ze havens selecteren op basis van een aantal factoren, waaronder de vaarroute en -schema, de faciliteiten van de cruiseterminal, de aantrekkelijkheid van de bestemming voor excursies, de kosten die met een bezoek aan een haven gepaard gaan, en de vraag vanuit de sourcemarkt. Vanuit Rotterdam worden verschillende vaarroutes aangeboden, waarbij met name Noorwegen (MS Rotterdam) en West-Europa (AIDAprima) als bestemming gelden.

Zeecruisemarkt vanuit Rotterdam voornamelijk seizoensgebonden

Noord- en West-Europa hebben te maken met relatief onrustige vaarwateren en de regio kampt vaak met een lage temperatuur tijdens de winter. Om die reden is het aantal zeecruisereizen dat vanuit Rotterdam vertrekt beperkt in de wintermaanden. De komst van AIDAprima naar Rotterdam betekende een impuls voor de cruisehaven, ook buiten het hoogseizoen. Figuur 2.5 laat het aantal verwachte calls per maand in 2017 zien. De maand mei is traditioneel de drukste cruisemaand. In 2017 is er sprake van één double call.

Figuur 2.5 Aantal calls per maand in Rotterdam in 2017



Bron: Cruise Port Rotterdam

Helft passagiers in Rotterdam afkomstig uit Nederland en Duitsland
In Rotterdam heeft 32% van het aantal passagiers de Duitse nationaliteit en 19% de Nederlandse nationaliteit, zo blijkt uit passagiersgegevens van Cruise Port Rotterdam. Rotterdam is gezien de beperkte afstand tot bijvoorbeeld Noordrijn-Westfalen een belangrijke haven voor consumenten om een cruisevakantie te starten. Reizen naar Hamburg, de belangrijkste vertrekhaven in Duitsland, kost namelijk meer tijd. De komst van AIDA Cruises naar Rotterdam heeft bovendien het aantal Duitse transitpassagiers sterk gestimuleerd. Andere nationaliteiten die vaak een bezoek aan Rotterdam brengen komen uit de Verenigde Staten en Canada (samen circa 16%) en het Verenigd Koninkrijk (circa 7%).

2.3 Aanbodzijde zeecruisemarkt

Al geruime tijd domineren vier groepen rederijen de wereldwijde zeecruisemarkt. Het gaat hierbij om Carnival Corporation, Royal Caribbean Cruises, Norwegian Cruise Line, en MSC Cruises. Samen waren deze vier groepen rederijen in 2016 wereldwijd goed voor ruim 86% van de passagierscapaciteit, en bijna 64% van het aantal schepen dat in de markt is voor zeecruisevaart. Tabel 2.4 laat het marktaandeel per groep en het aantal rederijen per groep zien.

Tabel 2.4 Marktaandeel groepen rederijen eind 2016

REDERIJENGROEPEN	AANTAL REDERIJEN	MARKTAANDEEL PAXCAPACITEIT	MARKTAANDEEL AANTAL SCHEPEN
Carnival Corporation	9	46,1%	35,2%
Royal Caribbean Cruises	6	24,4%	15,9%
Norwegian Cruise Line Holdings	3	9,1%	8,3%
MSC Cruises	1	6,8%	4,2%
Overig	28	13,6%	36,3%

Bron: Cruise Market Watch, Berekening ZKA

Verdere analyse van de markt laat zien:

- Omdat met name Carnival Corporation en Royal Caribbean Cruises over een grote vloot beschikken, is het voor deze groepen rederijen makkelijker om in elke deelmarkt van de wereld activiteit te ontplooien, en daarmee te werken aan het marktaandeel en naamsbekendheid. Zo was Costa Cruises, onderdeel van Carnival Corporation, een *early entrant* van de Aziatische markt en profiteert nog steeds van de naamsbekendheid[4];
- Hoewel de groepen rederijen vaak uit meerdere rederijen bestaan, worden routes wel op elkaar afgestemd om te voorkomen dat rederijen van dezelfde groep elkaar te veel beconcurreren of dat overcapaciteit ontstaat op bepaalde routes;
- Het marktaandeel aan passagierscapaciteit is voor alle vier groepen hoger dan het marktaandeel wat betreft het aantal schepen, wat aangeeft dat de schepen van de vier grote rederijengroepen gemiddeld meer passagiers kunnen herbergen dan de schepen van de overige maatschappijen;
- Er is sprake van productdifferentiatie in de zeecruisemarkt. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen *budget, contemporary, premium, luxury* en *specialty*. De marktsegmenten verschillen van elkaar op het gebied van passagierscapaciteit op schepen, het aantal passagiers per bemanningslid, en de hoeveelheid ruimte die voor elke passagier op het schip aanwezig is. De specialty markt richt zich op zeer specifieke bestemmingen in de markt, met het aanbieden van expedities naar de poolgebieden of de Galapagoseilanden. Schepen in dit segment zijn in het algemeen klein en van een minder luxeniveau;
- Drie van de vier belangrijke marktspelers maken gebruik van marktdifferentiatie. Carnival Corporation bestaat bijvoorbeeld uit vier contemporary-merken (Carnival Cruise Lines, AIDA Cruises, Costa Cruises, P&O Cruises Australia), vier premium-merken (het van oorsprong Nederlandse Holland America Line, Princess Cruises, P&O Cruises, Cunard Line), en één luxury-merk (Seabourn Cruises). Het marktaandeel wat betreft passagierscapaciteit en aantallen schepen kan ook naar productsector worden getoond. De gegevens hiervan zijn te vinden in Tabel 2.5[5].

4 http://www.cruisemarketwatch.com/articles/costa-you-are-the-one/

5 De productsector Premium Plus wordt soms ook als een aparte productsector beschouwd. Tot deze productsector behoren Oceania Cruises (eigendom van Norwegian Cruise Line Holdings) en Azamara Club Cruises (Royal Caribbean Cruises). Deze rederijen zijn in Tabel 2.5 meegenomen als Luxury-merk.

Tabel 2.5 Marktaandeel naar productsectoren wereldwijd eind 2016

PRODUCTSECTOREN	AANTAL REDERIJEN	MARKTAANDEEL PAXCAPACITEIT	MARKTAANDEEL AANTAL SCHEPEN
Luxury	13	4,2%	17,6%
Premium	10	23,8%	20,1%
Contemporary	10	64,0%	42,2%
Budget	8	6,3%	8,7%
Specialty	6	1,7%	11,4%

Bron: Cruise Market Watch, Berekening ZKA

Het grootste deel van de passagierscapaciteit en schepen wordt ingezet door de contemporary-markt. Schaalvoordelen zijn vooral voor rederijen in dit deel van de markt uitermate belangrijk. Meer passagiers aan boord van een schip betekent immers dat de gemiddelde kosten per passagier gedrukt kunnen worden. De schepen die in dit deel van de zeecruisemarkt actief zijn beschikken dan ook over het hoogste aantal *lower berths*, het aantal slaapplaatsen voor passagiers aan boord van een cruiseschip. Het huidige grootste schip ter wereld, MS Harmony Of The Seas van Royal Caribbean International, biedt bijvoorbeeld plaats aan ruim 5.400 passagiers en 2.300 bemanningsleden. Het schip bezocht Rotterdam in mei 2016 voor een *maiden call*.

Gemiddelde grootte schepen toegenomen, grootste schepen worden niet groter

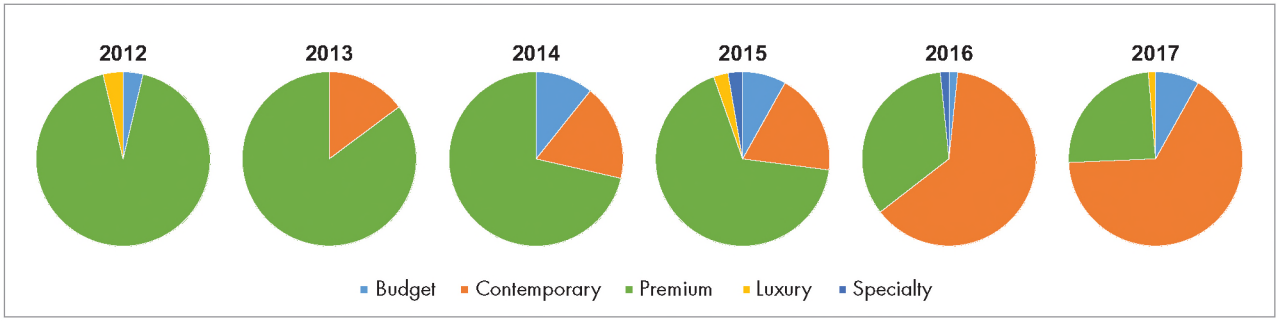
MS Harmony Of The Seas behoort tot de Oasis-klasse van schepen, die door Royal Caribbean International in 2005 werd geïntroduceerd. Sinds het uitdokken van Oasis Of The Seas in 2009, met 5.400 slaapplaatsen, zijn zeecruiseschepen niet substantieel groter geworden. Dit valt deels te verklaren door beperkingen in haveninfrastructuur. Als schepen verder in grootte toenemen, zal een investering in haveninfrastructuur nodig zijn in belangrijke markten. Om die reden is de capaciteitsgroei van de grootste schepen ter wereld gestagneerd (Peisley 2014).

De gemiddelde passagierscapaciteit per schip is echter wel gestegen. Eind 2016 bedroeg het gemiddelde aantal slaapplaatsen per schip ongeveer 1.765, wat aanzienlijk meer is dan in het verleden. In de jaren '70 en '80 bood een gemiddeld cruiseschip namelijk ruimte aan 500 tot 800 passagiers (Klein 2006). In die tijd was er bovendien nog geen sprake van verregaande differentiatie, zoals tegenwoordig het geval is. *Contemporary brands* hebben in de loop der jaren afstand gedaan van haar schepen met een (relatief) lage capaciteit en deze vanwege genoemde schaalvoordelen vervangen door schepen met minimaal 3.000 slaapplaatsen. Ook premium-merken bouwen tegenwoordig grotere schepen, getuige bijvoorbeeld de MS Koningsdam van Holland America Line met 2.650 slaapplaatsen. *Luxury brands* houden het aantal slaapplaatsen op nieuwe schepen beperkt tot maximaal 1.000 om het luxeniveau voor haar klanten te waarborgen. De schepen die uit de markt verdwijnen zijn vrijwel altijd kleiner dan nieuwe schepen waardoor een verdere stijging van de gemiddelde passagierscapaciteit te verwachten valt.

Premium en contemporary dominant aanwezig in Rotterdam

Figuur 2.6 laat de ontwikkeling van het aandeel van de marktsegmenten in het aantal calls in Rotterdam zien, op basis van informatie aangeleverd door Cruise Port Rotterdam. Voor de komst van AIDA Cruises was het premiumsegment verantwoordelijk voor het hoogste aandeel aan calls in Rotterdam. De contemporary markt heeft haar positie in de loop der jaren verbeterd, en in 2017 is circa 90% van het aantal calls in Rotterdam afkomstig van schepen actief in genoemde marktsegmenten. Naast AIDA Cruises vertrekken in Rotterdam in 2017 ook schepen van rederijen Holland America Line en Cunard, beiden ook onderdeel van Carnival Corporation. Ook de grootste schepen van bijvoorbeeld Royal Caribbean International brengen soms een bezoek aan Rotterdam, en in 2017 heeft MSC Cruises een maiden call met MSC Preziosa. Het profiel van Rotterdam wijkt enigszins af van bijvoorbeeld Amsterdam en Zeebrugge, waar verhoudingsgewijs meer schepen uit de budgetmarkt en luxemarkt aanmeren.

Figuur 2.6 Ontwikkeling aandeel productsectoren in Rotterdam



Gemiddelde aantal pax per call in Rotterdam hoog, aantal passagiers per bemanningslid hoog
Contemporary- en premiumschepen zijn de grootste schepen in de zeecruisemarkt. Het gemiddelde aantal pax per call is in Rotterdam ten gevolge daarvan relatief hoog in 2016 en 2017. In de jaren daarvoor hadden de turnaround calls van de MS Rotterdam een grotere invloed, met een lager gemiddelde tot gevolg. Tabel 2.6. laat het gemiddelde aantal pax per call in Rotterdam zien voor de jaren 2012-2017, en ook de gemiddelde verhouding tussen het aantal passagiers en bemanningsleden. Uit de tabel blijkt dat, in lijn met het toegenomen gemiddeld aantal pax per call, ook de gemiddelde verhouding van pax/bemanning is gestegen. Het gemiddelde aantal pax per call in 2017 betreft een prognose. Met name tussen 2015 en 2016 bestaan grote verschillen, die worden veroorzaakt door de komst van AIDA Cruises naar Rotterdam. Schepen uit het contemporary marktsegment beschikken over een hogere capaciteit, en een hoger ratio aan aantal pax per bemanningslid.

Tabel 2.6 Gemiddelden per call Rotterdam

JAAR	GEMIDDELDE CAPACITEIT SCHEPEN IN ROTTERDAM	GEMIDDELDE AANTAL PAX PER CALL	GEMIDDELDE VERHOUDING PAX/ BEMANNING PER CALL
2012	1.665	2.334	2,29
2013	1.584	2.594	2,39
2014	1.900	2.677	2,39
2015	1.857	2.343	2,47
2016	2.671	3.163	3,09
2017	2.718	3.289	3,13

Bron: Cruise Port Rotterdam, Berekening ZKA

2.4 Verwachte ontwikkelingen
Deze paragraaf beschrijft de verwachte algemene ontwikkelingen in de zeecruisemarkt, waarbij zowel de vraag- als aanbodzijde aan bod komt.

Vraagzijde
Aan de vraagzijde spelen een aantal ontwikkelingen die van invloed zullen zijn op het beleid van cruisemaatschappijen:
- De zeecruiseindustrie zal nieuwe thuismarkten aanboren die tot op heden onderontwikkeld zijn. Thuismarkten waarvan verwacht wordt dat ze een sterke ontwikkeling zullen doormaken zijn vooral te vinden in Azië. De Chinese thuismarkt is in de afgelopen jaren sterk gegroeid, en zal dat blijven doen in de komende jaren. In 2016 boekten 2,2 miljoen Chinezen een cruisevakantie, aldus de China Cruise & Yacht Industry Association (CCYIA). De Chinese thuismarkt zou in 2017 al de tweede thuismarkt wereldwijd kunnen worden, en in de toekomst zal het aantal Chinezen dat een cruisevakantie boekt verder gaan toenemen. Begin 2016 voorspelde Zheng Weihang, de vice-president van CCYIA, dat in 2030 de Chinese thuismarkt 7 miljoen passagiers groot zal zijn;
- De vier rederijgroepen proberen een sterke marktpositie te verwerven in Azië en op de ontstane markt in te spelen, door meer schepen in de regio in te zetten en door nieuwe schepen te bouwen die ingericht zijn voor de Aziatische markt (CLIA Asia Cruise Trends 2016);
- De zeecruisemarkt heeft een zeer hoge repeaters' value, waardoor het niet uit te sluiten valt dat op termijn Aziatische consumenten een cruisevakantie in Europa of in de Caribische Zee zullen boeken. Mai Elmar, directrice van Cruise Port Rotterdam, gaf aan de eerste Chinezen binnen 5 tot 7 jaar in Europa te verwachten. Ook MSC Cruises verwacht op termijn Chinese cruisegangers in Europa;
- Ook dichter bij de huis, in de Duitse thuismarkt, wordt een hoog groeicijfer verwacht. Felix Eichhorn, directeur van AIDA Cruises, voorspelde in het voorjaar van 2016 dat in 2020 circa 3 miljoen Duitsers een zeecruisevakantie zullen boeken, terwijl het huidige aantal cruisepassagiers (in 2016) uit Duitsland net 2 miljoen overstijgt (CLIA Nederland 2017)[6].

Aanbodzijde
Rederijen die actief zijn in de zeecruisemarkt zetten in op zeer hoge bezettingsgraden. Er wordt in de sector gebruik gemaakt van yield management, waardoor de gemiddelde bezetting doorgaans rond 100% is. Royal Caribbean Cruises meldde in haar jaarverslag over 2015 een bezetting van 108% (Royal Caribbean Cruises 2016). In seizoenen die zeer geschikt zijn voor cruisevakanties is de bezettingsgraad regelmatig 120-130%, omdat de mogelijkheid bestaat extra bedden te plaatsen. Daarmee compenseert de rederij een lagere bezetting in andere perioden van het jaar. Omdat cruiseschepen zich, in tegenstelling tot bijvoorbeeld traditionele hotels, kunnen verplaatsen, kan de capaciteit altijd ingezet worden in een regio waar de weersomstandigheden beter aansluiten bij de wensen van de consument (Peisley 2014).

6 http://worldmaritimenews.com/archives/185514/german-cruise-passengers-to-reach-3-mln-mark-by-2020/

Aan de aanbodzijde spelen de volgende ontwikkelingen:

- In de eerste jaren na de financiële crisis was Carnival Corporation huiverig om de vloot sterk uit te breiden, omdat daarmee de yield van de bestaande vloot onder druk zou komen te staan (Peisley 2014). Door de sterke vraagontwikkeling in Azië en ontwikkelingen in andere markten is echter de vraag naar nieuwe schepen inmiddels sterk gestegen;
- Begin maart 2017 waren er 72 uitstaande orders voor nieuwe schepen, verspreid over de jaren 2017 tot en met 2025. Voor de periode 2020-2025 staat het definitieve aantal orders nog niet vast, en zou voor die jaren nog verder kunnen toenemen. Tabel 2.6 laat per jaar de toename in passagierscapaciteit zien, het aantal schepen dat bij deze toename hoort, en de productsector waarin deze schepen terecht komen;
- Op basis van de uitstaande orders valt een stevige toename in het gemiddelde aantal plaatsen per schip waar te nemen. Met de toevoeging van deze schepen aan de vloot komt het gemiddelde namelijk op circa 2.020, een stijging van 14% ten opzichte van eind 2016. Het uit de vaart halen van kleinere schepen kan het gemiddelde verder laten stijgen, hoewel nog onbekend is hoeveel kleinere schepen uit het luxury- en specialty-segment er na 2020 bij zullen komen.

Tabel 2.6 Marktaandeel naar productsectoren eind 2016

JAAR	TOTAAL – SCHEPEN (LOWER BERTHS)	CONTEMPORARY – SCHEPEN (LOWER BERTHS)	PREMIUM – SCHEPEN (LOWER BERTHS)	LUXURY – SCHEPEN (LOWER BERTHS)	SPECIALTY – SCHEPEN (LOWER BERTHS)
2017	9 (26.774)	5 (18.324)	2 (6.924)	2 (1.526)	0 (0)
2018	14 (29.195)	5 (20.685)	2 (5.550)	5 (2.130)	2 (830)
2019	19 (46.402)	9 (39.074)	2 (4.640)	6 (1.978)	2 (710)
2020	12 (43.878)	7 (31.280)	3 (11.660)	2 (938)	0 (0)
2021	7 (23.897)	5 (20.797)	1 (2.900)	1 (200)	0 (0)
2022	6 (20.600)	4 (16.700)	1 (2.900)	1 (1.000)	0 (0)
2023	2 (5.800)	2 (5.800)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
2024	2 (8.700)	2 (8.700)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
2025	1 (3.300)	1 (3.300)	0 (0)	0 (0)	0 (0)

Bron: Seatrade Cruise Orderbook, 3 maart 2017

De vier zelfde marktspelers blijven in de toekomst dominant. 44 van de 72 schepen waarvoor een order uitstaat zijn bestemd voor rederijen behorend tot de vier groepen. Tabel 2.7 laat zien wat voor een effect de uitstaande orders hebben op het marktaandeel van de groepen. Opvallend is dat MSC Cruises en Norwegian Cruise Line Holdings marktaandeel overnemen van Carnival Corporation en Royal Caribbean Cruises. Met name MSC Cruises breidt de vloot substantieel uit, de rederij zal Norwegian Cruise Line Holdings naar alle waarschijnlijkheid passeren en de derde speler op de wereldmarkt worden.

Tabel 2.7 Marktaandeel groepen rederijen in 2025 (voorlopige berekening)

REDERIJENGROEPEN	AANTAL REDERIJEN	MARKTAANDEEL PAXCAPACITEIT	MARKTAANDEEL AANTAL SCHEPEN
Carnival Corporation	9	42,2%	33,3%
Royal Caribbean Cruises	6	21,6%	15,0%
Norwegian Cruise Line Holdings	3	9,9%	8,9%
MSC Cruises	1	11,4%	6,1%
Overig	28	14,9%	36,7%

Bron: Berekening ZKA op basis van Seatrade Cruise Orderbook en reeds bekende afspraken over verkopen tussen rederijen

LNG-schepen vanaf 2019 in de vaart

Aanbodontwikkelingen spitsen zich niet enkel toe op het aantal nieuwe schepen of op het type product dat wordt aangeboden, maar ook op technologische innovatie. Carnival Corporation loopt in dit opzicht voorop; vanaf 2019 zullen Costa Cruises en AIDA Cruises, beiden onderdeel van Carnival Corporation, beschikken over schepen die volledig op LNG varen. Vanaf 2020 volgen zustermaatschappijen P&O Cruises en Carnival Cruises. Ook Royal Caribbean Cruises en MSC Cruises hebben een aantal schepen in bestelling die volledig op LNG zullen varen.

De komst van LNG-schepen heeft tot gevolg dat de faciliteiten in cruisehavens hierop aangepast zullen moeten worden. Rotterdam is hierop goed voorbereid, Shell Western LNG zal een LNG-bunkerboot in de Rotterdamse haven stationeren en heeft inmiddels een contract gesloten met Carnival Corporation [7].

7 http://www.shell.com/energy-and-innovation/natural-gas/lng-for-transport/news-and-media-releases/first-lng-powered-

3. HUIDIGE ECONOMISCHE EFFECTEN

3.1 Inleiding

Opzet
Dit hoofdstuk beschrijft de economische betekenis van de Rotterdamse zeecruisevaart. Eerst rapporteren wij in paragraaf 3.2 een overzicht van de typen bestedingen die door passagiers, bemanningsleden, rederijen, en bezoekers die worden gemaakt naar aanleiding van een bezoek van zeecruiseschepen aan Rotterdam. Ook worden hierbij de gehanteerde bronnen besproken. In paragraaf 3.3 komen de bestedingen aan bod. Er volgt een splitsing naar bestedingen die in Rotterdam blijven, bestedingen die in de *regio* Rotterdam terecht komen (exclusief Rotterdam) en bestedingen die in Nederland terecht komen. Informatie over de ordegrootte van bestedingen is afkomstig van verschillende bronnen. Bijlage 1 bevat, naast een overzicht van de geraadpleegde bronnen, een overzicht van de partijen waarmee contact is gezocht.

Het gaat onder andere om de volgende bronnen en gecontacteerde organisaties:
- interviews met Cruise Port Rotterdam, het Havenbedrijf, en Rotterdam Partners;
- gegevens van Port of Rotterdam en de gemeente Rotterdam;
- publicaties van brancheorganisaties zoals CLIA en CLIA Europe;
- interviews met en informatie van rederijen, touroperators, en marktanalisten;
- interviews met scheepsagenten, groothandelaren, leveranciers, en andere spelers in het logistieke proces.

De bestedingen vormen de basis voor een berekening van de werkgelegenheid die voortvloeit uit de economische activiteit rondom de zeecruisevaart, en is onderwerp van paragraaf 3.4. Op basis van de huidige bestedingen kan ook een bestedingsbedrag per call worden berekend. Dit bedrag geeft een indicatie van de economische betekenis van de zeecruise voor Rotterdam.

Verdeling naar regio
Omdat de bestedingen niet alleen in Rotterdam, maar ook in de regio Rotterdam en in de rest van Nederland terechtkomen, is voor de bestedingen een verdeling gemaakt naar regio:
- Rotterdam (gemeente Rotterdam);
- Regio Rotterdam (Rotterdam en omliggende gemeenten, te weten: Westland, Vlaardingen, Brielle, Midden-Delfland, Pijnacker-Nootdorp, Lansingerland, Schiedam, Maassluis, Nissewaard, Westvoorne, Barendrecht, Albrandswaard, Ridderkerk, Krimpen aan den IJssel, Capelle aan den IJssel, Zuidplas);
- Nederland.

Het uitgangspunt voor de toedeling van bestedingen binnen de grenzen van Nederland is met name de concentratie van werkgelegenheid van de betreffende categorie, soms gerelateerd aan de vestigingsplaats van bijvoorbeeld logistieke diensten.

Een andere rol speelt de inkoop van goederen. De werkgelegenheid hangt immers af van de toegevoegde waarde (globaal omzet minus inkoop). Als de goederen in Rotterdam worden gekocht, maar de inkoop naar het buitenland verdwijnt (of in elk geval buiten Rotterdam terecht komt), verdwijnt ook een deel van de werkgelegenheid naar elders. Bij de berekening van de werkgelegenheid houden we rekening met deze inkoop.

3.2 Toelichting op gehanteerde bronnen en typen bestedingen
De bestedingen veroorzaakt door de zeecruisevaart in Rotterdam zijn verdeeld over vijf categorieën:
- Passagiers turnaround/semi-turnaround calls;
- Passagiers transit/semi-turnaround calls;
- Bezoekers;
- Bemanningsleden van zeecruiseschepen;
- Rederijen.

Elke groep heeft een ander profiel en zorgt voor andere typen bestedingen. De categorieën worden hieronder toegelicht, met inbegrip van gebruikte bronnen. Aan het einde volgt een korte toelichting op welke posten buiten beschouwing blijven.

cruise-ships.html

Passagiers turnaround/semi-turnaround calls
Passagiers van turnaround calls starten en eindigen de zeecruisevakantie in Rotterdam. Hierbij is sprake van verschillende typen bestedingen:

- Een deel van de passagiers woont verder van Rotterdam/Nederland en zal daarom een **vliegreis** boeken naar Nederland alvorens aan boord te gaan van het schip. Holland America Line heeft informatie verstrekt aangaande de nationaliteit van passagiers aan boord van MS Rotterdam. Deze gegevens zijn gebruikt om bestedingen aan vliegreizen te ramen;
- Om nadelige effecten van vertragingen uit te sluiten gaan dergelijke vliegreizen vrijwel altijd gepaard met een **hotelovernachting** in Nederland, en vaak wordt ervoor gekozen om bij terugkomst nog een extra nacht of nachten in Nederland te blijven. Ook hiervoor wordt gebruik gemaakt van de gegevens afkomstig van Holland America Line;
- Het verblijf in Nederland gaat ook gepaard met bestedingen aan bijvoorbeeld horeca, detailhandel, toeristische attracties en culturele instellingen, die in de tabel onder de post "**Overige bestedingen**" opgenomen zijn. CLIA Europe (2016) gaat daarbij uit van bestedingen van bijna € 80,- per dag per persoon voor en na de zeecruisevakantie, exclusief kosten voor vliegtickets. Een verdeling van deze bestedingen over verschillende categorieën (bijv. horeca of detailhandel) vindt plaats op basis van onderzoek van NBTC-NIPO (2015) naar bestedingen tijdens toeristisch bezoek aan steden;
- Passagiers die in Nederland of net over de grens in Duitsland wonen maken in mindere mate gebruik van hotelovernachtingen en pre- en post-excursies. Voor deze passagiers zijn bestedingen aan regulier **vervoer** en **parkeren** belangrijker. Wij gaan uit van percentages deel zoals vermeld in het rapport "De cruiseterminal, verkeer en vervoer" van de gemeente Rotterdam (2016), en van informatie van de website van SS Rotterdam, waar cruisepassagiers in de gelegenheid zijn langdurig te parkeren. Ook gaan wij ervanuit dat deze groep passagiers (met name Nederlanders) geen bestedingen doen in horeca & detailhandel;
- Een deel van de passagiers boekt **georganiseerde excursies** voor of na de zeecruisevakantie. Ook de bestedingen aan deze categorie worden meegenomen, en zijn gebaseerd op basis van gesprekken met touroperators en deskresearch.

Een deel van de passagiers van schepen met semi-turnaround calls stapt ook in Rotterdam op en af. In 2017 is sprake van semi-turnaround calls in Rotterdam van AIDA Cruises en Cunard Line. Bij deze calls is geraamd dat 6,5% van de passagiers van en aan boord gaat, op basis van gegevens van scheepsagenten en Cruise Port Rotterdam.

Passagiers transit/semi-turnaround calls
Schepen met transit calls zijn vaak een beperkte tijd in Rotterdam. Vaak komen schepen 's ochtends aan en vertrekken meestal later op de dag naar de volgende bestemming. De calls leiden tot de volgende bestedingen:

- Gedurende de tijd die er is om aan wal te gaan kunnen passagiers deelnemen aan **georganiseerde excursies**, gebruik maken van het vervoer dat Cruiseport aanbiedt of op **eigen gelegenheid** de stad of omgeving verkennen. Deskresearch, gegevens uit het rapport "De cruiseterminal, verkeer en vervoer" en gegevens uit gesprekken met touroperators zijn gebruikt om een raming van de bestedingen te maken;
- Tijdens de excursies besteden passagiers geld aan toegangskaartjes voor bezienswaardigheden, aan horeca, en aan detailhandel, die onder de post "**Overige bestedingen**" zijn gegroepeerd. CLIA Europe (2016) gaat voor transit passagiers uit van gemiddelde bestedingen per dag per persoon van ruim 60 euro, exclusief de kosten van georganiseerde excursies. Dit bedrag wordt voor de jaren 2015, 2016 en 2017 opgenomen bij het bepalen van de economische betekenis, waarbij de verdeling over categorieën plaats vindt aan de hand van informatie uit het NBTC-NIPO (2015). Voor de jaren 2012, 2013 en 2014 wordt gebruik gemaakt van eerdere edities van het onderzoek van CLIA Europe naar de economische betekenis van de cruiseindustrie (2013, 2014, 2015);
- Sommige passagiers, ten slotte, krijgen tijdens de reis te maken met een medisch ongemak, waardoor de passagier in Rotterdam gebruik moet maken van **medische dienstverlening**. Informatie hierover is afkomstig van scheepsagenten;
- Ook het merendeel van de passagiers van semi-turnaround calls gaat niet definitief van boord in Rotterdam en onderneemt excursies. In 2016 en 2017 meert de AIDAprima (haast) elke week aan in Rotterdam, en blijft voor een **overnight call** in de stad. Rotterdam profiteert sterk van de duur van deze calls: zelfs mensen die 's ochtends op excursie gaan naar Amsterdam of een andere stad zijn in de gelegenheid om later op de dag Rotterdam te ontdekken.

Bezoekers
Bezoekers brengen passagiers naar Rotterdam voor hun call of halen de passagiers af. Hiermee zijn de volgende bestedingen gemoeid:

- Voor de bestedingen aan **vervoer** en **parkeren** is gebruik gemaakt van informatie uit het onderzoek naar vervoer rondom de cruiseterminal van de gemeente Rotterdam, gegevens van Holland America Line over de herkomst van passagiers, en informatie over parkeertarieven in de omgeving van de cruiseterminal;
- Bij het wegbrengen van familieleden en bekenden maakt een deel van de bezoekers gebruik van horecagelegenheden en detailhandel in de omgeving van de terminal en in de binnenstad. Deze bestedingen zijn samengevoegd onder de post "**Overige bestedingen**".

Bemanning zeecruiseschepen
Een deel van de bemanning heeft dienst tijdens een cruise call, maar soms hebben bemanningsleden tijd om van boord te gaan en rederijen wisselen bovendien bemanningsleden. Dit leidt tot de volgende bestedingen:

- Bestedingen in voornamelijk supermarkten en soms horecagelegenheden (die zijn samengevoegd onder de post "**Overige bestedingen**"). Het niveau aan bestedingen waarvan wij uitgaan voor de jaren 2015-2017 is afkomstig uit het onderzoek van CLIA Europe (2016) naar de bijdrage aan de Europese economie van de zeecruisevaart. In een vergelijkbaar onderzoek naar de economische betekenis van de zeecruisevaart in Amsterdam werd aangehaald dat circa 56% van de bemanning van boord gaat (Deloitte 2016).
- Wij gaan voor 2016 en 2017 uit van een licht hoger percentage (60-65%) wegens het hoge aantal overnight calls in Rotterdam. Voor de jaren 2012-2015 gaan wij uit van percentages dichter bij 40%, die in de onderzoeken van CLIA Europe worden gerapporteerd;
- Uit gesprekken met scheepsagenten blijkt dat rederijen circa 4% van de bemanning wisselt tijdens een cruise call in Rotterdam. Bij de dienstwissel zijn, vanwege de nationaliteit van medewerkers van rederijen – het merendeel is afkomstig uit Aziatische landen – aanvragen voor officiële documenten, vliegreizen, en hotelovernachtingen nodig. Tijdens het verblijf zijn er bestedingen aan detailhandel en horeca. Alle bestedingen zijn onderdeel van de post "**Dienstwissel**";
- Er is ook sprake van (beperkte) **medische dienstverlening**, blijkt uit gesprekken met scheepsagenten.

Rederijen
De rederijen zijn verantwoordelijk voor een aanzienlijk deel van de totale bestedingen. Het gaat om de volgende categorieën:

- Een rederij wordt geacht om **passagiersgelden** en **haven- en kadegelden** te betalen. Vaak zijn deze gelden een middel voor steden om rederijen te overtuigen een cruise call in de stad in te plannen. Informatie over haven- en kadegelden is afkomstig van het Havenbedrijf, terwijl passagiersgelden zijn ingeschat op basis van een gesprekken met het Havenbedrijf. De bestedingen per passagier zijn in lijn met de inschatting in een eerdere studie voor de gemeente Rotterdam van Rebel Strategy (2012);
- Tijdens het verblijf in Rotterdam hebben schepen de mogelijkheid om goederen in te slaan. Niet elk schip besteedt evenveel aan **proviandering**. Een raming van de bedragen die hiermee zijn gemoeid is gebaseerd op verschillende bronnen. Ten eerste zijn gesprekken gevoerd met scheepsagenten (VCK, S5, DS Shipping) en bedrijven actief in de zeecruisesector (o.a. Meeder, B&S Global Cruise Supply, Intersupply). Ook publicaties van en gesprekken met rederijen dienen als basis om hoeveelheden per passagier vast te stellen. Prijzen zijn bepaald aan de hand van deskresearch, met onder andere publicaties van interviews (met de leveranciers Meeder en Schmidt Zeevis) en gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek als onderlegger. Bij de raming zijn goederen meegenomen in de categorieën food (o.a. vis, groenten, zuivelproducten), beverages (o.a. koffie, frisdrank, alcoholische dranken) en non-food (o.a. tissues, zeep, schoonmaakartikelen, bloemen);
- Schepen hebben ook de mogelijkheid brandstof te **bunkeren**. Gegevens over de hoeveelheden die in Rotterdam worden gebunkerd zijn afkomstig van Port of Rotterdam, terwijl de prijzen voor de verschillende typen brandstof zijn vastgesteld op basis van deskresearch (www.bunkerindex.com), gegevens van het CBS over de verhouding tussen inkoop en producentenprijzen, en gesprekken met bunkerbedrijven;
- Ten slotte huren rederijen diensten in voor het logistieke proces voor en tijdens een call, namelijk diensten van scheepsagenten, stuwadoors, heftruckchauffeurs, roeiers, loodsen, afvalverwerkers, reporting service, bagageafhandelaars et cetera. De hoogte van de bestedingen aan deze categorie zijn geraamd op basis van interviews met maritieme bedrijven en informatie van Cruise Port Rotterdam. Alle bestedingen aan deze diensten staan onder de post "**Logistieke diensten**".

Welke bestedingen zijn indirect opgenomen in de tabellen?
Rederijen betalen Cruise Port Rotterdam passagiersgelden en de bedrijfsvoering van Cruise Port Rotterdam wordt deels hieruit betaald. Cruise Port Rotterdam besteedt vanuit de bedrijfsvoering jaarlijks een aanzienlijk bedrag aan bijvoorbeeld de huur van touringcars om passagiers de mogelijkheid te bieden op eigen gelegenheid het centrum van Rotterdam te bezoeken. Deze bestedingen worden echter niet als apart bedrag opgenomen, omdat deze zouden leiden tot dubbeltellingen- de totale passagiersgelden (een veel hoger bedrag) zijn immers al als bestedingen opgenomen. Er wordt rekening gehouden met de werkgelegenheid die wordt gegenereerd in de sector vervoer, door de passagiersgelden bij de berekening van de werkgelegenheid over verschillende categorieën te verdelen.

Welke bestedingen zijn niet opgenomen in de tabellen, en waarom?
Een aantal typen bestedingen zijn niet in de tabellen opgenomen. Hiertoe behoren:

- *Bestedingen door bezoekers die naar de aankomst of vertrek van een zeecruiseschip komen kijken.* De komst van sommige zeecruiseschepen leidt tot een sterke toeloop in de omgeving van de cruiseterminal. Cruise Port Rotterdam schat, op basis van gesprekken met horecaondernemers met zicht op de cruiseterminal, dat het aantal kijkers tijdens de maiden call van MS Harmony Of The Seas langs de route circa 300.000 bedroeg. Bij een consumptie in betreffende cafés langs het tracé lopen de bestedingen met dergelijke aantallen snel op. Het is echter niet mogelijk om tot een goed onderbouwd cijfer te van de ze bestedingen te komen. Daarbij is de komst van zeer speciale schepen als MS Harmony Of The Seas incidenteel en is dus niet als jaarlijkse post van bestedingen te zien;
- *Bestedingen aan bedrijven zonder kantoor in Nederland.* Sommige rederijen laten goederen in Rotterdam aanleveren vanuit het buitenland. Een voorbeeld is AIDA Cruises. Uit gesprekken met de scheepsagent van AIDA Cruises blijkt dat circa 60% van de vrachtwagens die goederen aanleveren tijdens calls van de AIDAprima uit Duitsland/van Duitse bedrijven afkomstig zijn. Hoewel deze bestedingen weglekken naar het buitenland zorgen ze indirect wel voor enige werkgelegenheid, bij logistieke diensten die bij de calls betrokken zijn;
- *Bestedingen aan (incidenteel) onderhoud.* Rederijen maken bestedingen aan onderhoud, waarbij onderscheid kan worden gemaakt tussen onderhoud op scheepswerven en tijdens calls. Onderhoud op scheepswerven komt zeer beperkt voor, gemiddeld één keer per jaar, blijkt uit deskresearch van ZKA. In 2014, bijvoorbeeld, verbleef MS Oasis Of The Seas 14 dagen op de scheepswerf van Keppel Verolme voor onderhoud. Het in kaart brengen van de exacte werkzaamheden en daarbij horende bestedingen is echter gecompliceerd; er is immers sprake van bedrijfsgevoelige informatie.
  Het meest belangrijke onderhoud tijdens calls is het onderhoud aan de hoofdmotor, zo blijkt uit interviews met scheepsagenten S5 en VCK. Bij ongeveer 20% van de calls zijn werknemers van de fabrikant van de motor de hele duur van de call op het schip aanwezig. Om een goed beeld te krijgen van het niveau aan bestedingen dient ook duidelijk te zijn welke onderdelen zijn vervangen, en dat is sterk wisselend[8]. Naast onderhoud aan de hoofdmotor zijn nieuwbouwschepen regelmatig nog niet helemaal 'af', waardoor bedrijven tijdens calls in Rotterdam worden ingehuurd om hieraan te werken. Scheepsagent S5 gaf een voorbeeld van een schip waarop nog een aantal drempels moest worden aangelegd tijdens het verblijf in Rotterdam.
  Gezien het incidentele karakter van dergelijke werkzaamheden is besloten de bestedingen aan onderhoud niet gedetailleerd in kaart te brengen voor dit onderzoek. Dat betekent echter niet dat Rotterdam op dit vlak geen baat heeft bij de komst van zeecruiseschepen naar de stad. Talloze bedrijven (bijv. Schindler) zijn actief in de sector en creëren werkgelegenheid.

3.3 Bestedingen als gevolg van zeecruisevaart in Rotterdam
De bestedingen worden gerapporteerd voor drie gebieden, te weten Rotterdam, de regio Rotterdam (inclusief Rotterdam) en Nederland (inclusief regio Rotterdam), die elk in een aparte deelparagraaf worden besproken. Allereerst bespreken wij de meest belangrijke ontwikkelingen in een aparte deelparagraaf.

3.3.1 Verklaring belangrijkste ontwikkelingen bestedingen
Tussen 2012 en 2017 is de zeecruisesector qua aantallen calls, passagiers en bestedingen sterk gegroeid in Rotterdam. Deze paragraaf duidt de meest belangrijke ontwikkelingen.

8 Rebel Strategy (2012) rekende met € 42.500,- per turnaround call, en € 10.000,- per transit call. Het is ZKA niet duidelijk hoe deze bedragen zijn berekend en of deze bedragen van toepassing zijn op schepen in 2017.

Forse toename aan bestedingen in Rotterdam
Het aantal calls is tussen 2012 en 2017 sterk gestegen. Was er in 2012 sprake van 27 calls, in 2017 verwacht Cruise Port Rotterdam 76 zeecruiseschepen aan de Wilhelminakade te ontvangen. Ten opzichte van 2012 komen in 2017 de semi-turnaround en transit calls vaker voor in Rotterdam. Een significant deel van de calls komt op naam van AIDA Cruises, met de AIDAprima, op donderdagen. Het schip is niet alleen de meest frequente bezoeker van Rotterdam, maar ook qua capaciteit één van de grootste zeecruiseschepen dat de stad aandoet. Het aantal passagiers is derhalve ruim hoger, met een verviervoudiging ten opzichte van 2012.

Binnenstad Rotterdam profiteert
De explosieve stijging van het aantal passagiers is op verschillende manieren voordelig voor de stad Rotterdam. Vooral de binnenstad profiteert, gezien de activiteiten die de passagiers ondernemen tijdens het verblijf in Rotterdam (rondleidingen, bezoek stadscentrum, horeca). De overgrote meerderheid van passagiers op een transit- en semi-turnaround cruiseschip maakt gebruik van de gelegenheid om een bezoek te brengen aan Rotterdam of andere stad. Ruim 50% boekt hiervoor een georganiseerde excursie, terwijl 30% tot 40% reist met de pendelbussen van Cruise Port Rotterdam. De overige passagiers gaan op eigen gelegenheid de stad in. Een groot deel van de georganiseerde excursies gaat Rotterdam uit, maar uiteindelijk blijft (door een hoog aantal passagiers dat op eigen gelegenheid/met de pendelbus gaat) het merendeel van de passagiers in Rotterdam. Op basis van gekozen georganiseerde excursies, gemaakte excursies met de pendelbus en op eigen gelegenheid is berekend dat in totaal 54% van de bezoeken van passagiers binnen Rotterdam blijft.

Tabel 3.1 Verdeling bestemming excursies/bezoek passagiers 2016

BESTEMMING	PERCENTAGE BEZOEKEN
Rotterdam	54%
Amsterdam	23%
Overig Nederland (Kinderdijk, Gouda, Delft, etc.)	23%

Bron: touroperators, Gemeente Rotterdam (2016)

De goede faciliteiten aangeboden door Cruise Port Rotterdam en de centrale ligging van de cruiseterminal in de stad maken het eenvoudig om de stad te ontdekken. CLIA Europe (2016) gaat ervan uit dat cruisepassagiers tijdens transitcalls ruim € 60,- per persoon per dag besteden aan wal, aan bijvoorbeeld detailhandel, horeca en attracties. NBTC-NIPO (2015) heeft berekend dat bij stedenbezoek aan Rotterdam 46% wordt besteed aan horeca en 35% aan detailhandel. Het feit dat AIDA Cruises een overnight call aanbiedt is een additioneel voordeel voor Rotterdam: ook passagiers die ervoor kiezen om overdag op excursie te gaan in een andere stad kunnen 's avonds Rotterdam nog bezoeken.

Bestedingen in Rotterdam aan bijvoorbeeld detailhandel, horeca en attracties naar aanleiding van de zeecruisevaart komen in 2017 naar verwachting uit op circa € 6,7 miljoen, wat bijna een vertienvoudiging is ten opzichte van 2012. Hiervoor zijn de bestedingen van passagiers van semi-turnaround, turnaround en transit schepen, bezoekers, en bemanningsleden bij elkaar opgeteld. Het volume van de bestedingen van turnaround passagiers nam wel af, omdat het aantal klassieke turnaround calls naar verwachting lager is in 2017 dan in 2012. De daling blijft beperkt, omdat per definitie minder passagiers voor en na een zeecruisevakantie op excursie gaan of de stad intrekken dan tijdens een transit of semi-turnaround call. Circa 15% van de passagiers boekt een georganiseerde pre/post excursie, blijkt uit gesprekken met touroperators.

Forse toename in bestedingen aan proviandering en logistieke diensten
Door het hogere aantal calls zijn ook de bestedingen aan proviandering sterk toegenomen in recente jaren. De bestedingen aan bedrijven in Nederlandse gemeenten waren in 2017 gelijk aan € 8,5 miljoen. Hiervan wist ook de stad Rotterdam te profiteren, zowel in directe als indirecte zin. In directe zin zijn de bestedingen aan bedrijven in Rotterdam meer dan verdubbeld tussen 2012 en 2017, in indirecte zin profiteert de binnenstad van de toegenomen economische activiteit in de regio. Een behoorlijk deel van de bestedingen aan proviandering lekt weg naar omliggende gemeenten, omdat veel bedrijven daar zijn gevestigd. De werkgelegenheid die hieruit voortvloeit heeft echter positieve effecten op de stad zelf, omdat meer consumenten in de gelegenheid zijn de horeca en detailhandel in Rotterdam te stimuleren. Uit het Koopstromenonderzoek 2016 blijkt dat circa 33% van de niet-dagelijkse bestedingen in de stad Rotterdam (en zelfs 40% van de niet-dagelijkse bestedingen in de binnenstad) afkomstig is van inwoners van andere gemeenten in de Randstad (I&O Research 2017). De koopstromen onderstrepen het belang van een economische stimulans van niet enkel Rotterdam maar ook de omliggende gemeenten.

Gemiddelde bestedingen proviandering per call door Nederlandse bedrijven nemen licht af
Doorgaans wordt bij turnaround calls meer proviandering ingenomen dan bij transit calls. Vanwege de doorgaans langere duur tussen aankomst en vertrek en de (tijdelijke) afwezigheid aan boord van passagiers zijn turnarounds in basis geschikter voor bevoorrading dan transit of semi-turnaround calls. Een en ander hangt bij beide typen calls verder o.a. af van de prijs of lokaal beschikbare producten, logistiek, longshore costs, douane-procedures en de aanwezigheid toeleverende bedrijven. Het aantal turnarounds in Rotterdam is echter afgenomen. De overnight call van AIDA Cruises biedt ook uitstekende mogelijkheden om het schip te bevoorraden. Daar maakt AIDA Cruises gebruik van, maar uit gesprekken met de scheepsagent en bedrijven actief in de sector is gebleken dat voor een groot deel van de bevoorrading van de AIDAprima Duitse bedrijven verantwoordelijk zijn. Omdat het aantal calls van AIDA sterk is toegenomen, daalde het gemiddelde aandeel proviandering dat per call door Nederlandse bedrijven voor hun rekening wordt genomen.

Bestedingen aan logistieke diensten nemen toe
Bestedingen aan logistieke diensten zijn toegenomen in 2012- 2017. Veel bedrijven beschikken over een regio- of hoofdkantoor in de stad Rotterdam, wat betekent dat een groot deel van de bestedingen aan Rotterdam ten goede komt. Ook werkzaamheden vanwege de Duitse leveranties aan AIDA zijn verwerkt.

Afname van bestedingen aan vervoer en vliegtickets
Het lagere aantal klassieke turnaround calls van Holland America Line in 2017 heeft tot gevolg dat de verwachte bestedingen aan vliegtickets en vervoer zijn afgenomen. Bij de afname van bestedingen aan vervoer is vooral sprake van een volume-effect, bij vliegreizen geldt zowel een prijs- als volume-effect.

IATA, de internationale brancheorganisatie van vliegmaatschappijen, laat in haar jaarrapporten over de jaren 2015 en 2016 zien dat de gemiddelde prijs van intercontinentale vluchten is gedaald, vooral onder invloed van dalende brandstofprijzen. Bij vervoer merken wij nogmaals op dat de kosten die Cruise Port Rotterdam maakt om passagiers naar het centrum te vervoeren in de passagiersgelden zijn opgenomen.

Bestedingen per call nemen gemiddeld toe, behalve voor brandstof
De bestedingen per call daalden gemiddeld licht tussen 2012-2017, met name door de afname van de brandstofkosten. Exclusief de brandstofkosten name de bestedingen per call juist toe. De bestedingen aan het bunkeren van brandstof fluctueren sinds 2012 sterk: de forse toename van het aantal calls heeft niet geleid tot een toename van de bestedingen aan brandstof [9]. Er zijn twee verklaringen voor deze ontwikkeling, waarvan de eerste verklaring de meeste invloed uitoefent:

- In 2015 is de wereldmarktprijs voor olie fors gedaald. Deze daling verklaart voor een groot deel waarom de gemiddelde bestedingen per call zijn afgenomen[10]. In paragraaf 3.3.4. worden de wereldmarktprijzen getoond, en is berekend welke bestedingen per call gelden in elk jaar als bunkeren buiten beschouwing wordt gelaten;
- Er is sprake van een lichte afname van het percentage schepen dat gebruik maakt van diensten van bunkerbedrijven in Rotterdam, blijkt uit gegevens van Port of Rotterdam. AIDA Cruises kiest doorgaans voor bunkeren in een andere haven, namelijk Hamburg. Wel neemt de AIDAprima sinds het najaar van 2016 tijdens het verblijf in Rotterdam LNG af. De kosten van de LNG-leveringen zijn in de bestedingen aan brandstof verwerkt.

Met name Rotterdam ondervindt nadelen van de daling van de wereldmarktprijzen, omdat de bestedingen aan bunkeren in Rotterdam zelf terecht komen. Hierdoor is de daling van de gemiddelde bestedingen per call juist in Rotterdam procentueel fors. Qua werkgelegenheid blijft het effect van de daling beperkt, omdat circa 90% van de bestedingen wegens inkoopkosten weglekken naar olie-exporterende landen (en de werkgelegenheid met name daar ontstaat).

3.3.2 Bestedingen toekomend aan Rotterdam n.a.v. zeecruisevaart te Rotterdam

Voornaame ontwikkelingen bestedingen in Rotterdam:
- Forse toename in bestedingen aan detailhandel en horeca;
- Rotterdam profiteert met meer bestedingen aan proviandering, haven-, kade- en passagiersgelden, en logistieke diensten;
- Daling gemiddelde bestedingen per call veroorzaakt door daling van bestedingen bunkeren van brandstof. Merendeel andere bestedingen stijgen gemiddeld per call.

9 De bestedingen in de jaren 2012 en 2017 betreffen ramingen o.b.v. gemiddeld verbruik in andere jaren.

10 ZKA's raming van de gemiddelde bestedingen per leverantie uit 2012 komt redelijk overeen met het cijfer dat Rebel Strategy (ook over 2012) rapporteerde, € 360.000,-.

De totale bestedingen die resulteren uit de zeecruisevaart in Rotterdam staan in Tabel 3.2. De totale bestedingen zijn explosief gestegen, van circa € 9 miljoen in 2012 naar circa € 22 miljoen in 2017 (geraamd). Omdat het een raming betreft, gaan we uit van € 20 miljoen-€ 25 miljoen (2017). Tegelijkertijd zijn de gemiddelde bestedingen per call die ten goede komen aan Rotterdamse bedrijven afgenomen, van € 338.000,- In 2012 naar bijna € 290.000,- in 2017.
De vorige paragraaf (3.3.1) geeft een duiding van de meest belangrijke ontwikkelingen.

Tabel 3.2 Bestedingen in gemeente Rotterdam n.a.v. zeecruisevaart Rotterdam, 2012-2017

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Passagiers turnaround/semi-turnaround calls						
Hotels pre/post	€ 122.000	€ 125.000	€ 142.000	€ 121.000	€ 94.000	€ 117.000
Luchthavengeld	€ 5.000	€ 5.000	€ 6.000	€ 5.000	€ 4.000	€ 5.000
Vliegtickets	€ 22.000	€ 20.000	€ 20.000	€ 11.000	€ 9.000	€ 12.000
Vervoer	€ 126.000	€ 125.000	€ 134.000	€ 104.000	€ 75.000	€ 100.000
Excursies	€ 73.000	€ 77.000	€ 86.000	€ 75.000	€ 57.000	€ 69.000
Parkeren	€ 133.000	€ 136.000	€ 151.000	€ 129.000	€ 99.000	€ 119.000
Overige bestedingen	€ 90.000	€ 95.000	€ 106.000	€ 88.000	€ 68.000	€ 83.000
Horeca	*€ 42.000*	*€ 44.000*	*€ 49.000*	*€ 41.000*	*€ 32.000*	*€ 39.000*
Detailhandel	*€ 31.000*	*€ 33.000*	*€ 37.000*	*€ 31.000*	*€ 24.000*	*€ 29.000*
SUBTOTAAL	**€ 571.000**	**€ 583.000**	**€ 645.000**	**€ 533.000**	**€ 406.000**	**€ 505.000**
Passagiers transit/semi-turnaround calls						
Excursies	€ 126.000	€ 201.000	€ 147.000	€ 363.000	€ 1.497.000	€ 1.676.000
Medische diensten	€ 2.000	€ 3.000	€ 2.000	€ 6.000	€ 24.000	€ 27.000
Overige bestedingen	€ 451.000	€ 695.000	€ 499.000	€ 1.203.000	€ 4.975.000	€ 5.660.000
Horeca	*€ 209.000*	*€ 322.000*	*€ 232.000*	*€ 558.000*	*€ 2.308.000*	*€ 2.626.000*
Detailhandel	*€ 157.000*	*€ 243.000*	*€ 174.000*	*€ 420.000*	*€ 1.736.000*	*€ 1.975.000*
SUBTOTAAL	**€ 579.000**	**€ 899.000**	**€ 648.000**	**€ 1.572.000**	**€ 6.496.000**	**€ 7.363.000**
Bezoekers						
Vervoer	€ 21.000	€ 20.000	€ 22.000	€ 17.000	€ 12.000	€ 16.000
Parkeren	€ 61.000	€ 62.000	€ 69.000	€ 59.000	€ 45.000	€ 55.000
Overige bestedingen	€ 73.000	€ 75.000	€ 84.000	€ 72.000	€ 56.000	€ 68.000
Horeca	*€ 34.000*	*€ 35.000*	*€ 39.000*	*€ 33.000*	*€ 26.000*	*€ 32.000*
Detailhandel	*€ 25.000*	*€ 26.000*	*€ 29.000*	*€ 25.000*	*€ 20.000*	*€ 24.000*
SUBTOTAAL	**€ 155.000**	**€ 157.000**	**€ 173.000**	**€ 148.000**	**€ 113.000**	**€ 139.000**
Bemanningsleden zeecruiseschepen						
Dienstwissel	€ 13.000	€ 15.000	€ 17.000	€ 18.000	€ 37.000	€ 46.000
Medische diensten	€ 9.000	€ 10.000	€ 11.000	€ 13.000	€ 26.000	€ 32.000
Overige bestedingen	€ 165.000	€ 208.000	€ 237.000	€ 264.000	€ 778.000	€ 947.000
SUBTOTAAL	**€ 187.000**	**€ 233.000**	**€ 265.000**	**€ 295.000**	**€ 841.000**	**€ 1.025.000**
Rederijen						
Proviandering	€ 1.500.000	€ 1.582.000	€ 1.530.000	€ 1.881.000	€ 2.930.000	€ 3.419.000
Bunkering brandstof	€ 4.784.000	€ 5.101.000	€ 6.137.000	€ 6.914.000	€ 4.626.000	€ 5.581.000
Haven-/kadegelden	€ 235.000	€ 240.000	€ 203.000	€ 273.000	€ 529.000	€ 706.000
Passagiersgelden	€ 536.000	€ 595.000	€ 637.000	€ 757.000	€ 1.694.000	€ 2.125.000
Logistieke diensten	€ 590.000	€ 617.000	€ 593.000	€ 756.000	€ 1.002.000	€ 1.165.000
SUBTOTAAL	**€ 7.645.000**	**€ 8.135.000**	**€ 9.100.000**	**€ 10.581.000**	**€ 10.781.000**	**€ 12.996.000**
TOTALE BESTEDINGEN	**€ 9.137.000**	**€ 10.007.000**	**€ 10.831.000**	**€ 13.129.000**	**€ 18.637.000**	**€ 22.028.000**
AANTAL CALLS	**27**	**27**	**28**	**38**	**63**	**76**
BESTEDINGEN PER CALL	**€ 338.410**	**€ 370.630**	**€ 386.820**	**€ 345.500**	**€ 295.830**	**€ 289.840**

3.3.3 Bestedingen toekomend aan de regio Rotterdam n.a.v. zeecruisevaart te Rotterdam

Voorname ontwikkelingen bestedingen in de regio Rotterdam (inclusief gemeente Rotterdam):
- Bestedingen in de regio stijgen met name door aanleveren van goederen aan schepen in Rotterdam;
- Bestedingen aan proviandering sterk toegenomen tussen 2012 en 2017.

Tabel 3.3 Bestedingen in regio Rotterdam (incl. gem.Rotterdam) n.a.v. zeecruisevaart Rotterdam, 2012-2017

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Passagiers turnaround/semi-turnaround calls						
Hotels pre/post	€ 122.000	€ 125.000	€ 142.000	€ 121.000	€ 94.000	€ 117.000
Luchthavengeld	€ 5.000	€ 5.000	€ 6.000	€ 5.000	€ 4.000	€ 5.000
Vliegtickets	€ 22.000	€ 20.000	€ 20.000	€ 11.000	€ 9.000	€ 12.000
Vervoer	€ 142.000	€ 140.000	€ 150.000	€ 117.000	€ 84.000	€ 112.000
Excursies	€ 97.000	€ 102.000	€ 114.000	€ 99.000	€ 77.000	€ 93.000
Parkeren	€ 133.000	€ 136.000	€ 151.000	€ 129.000	€ 99.000	€ 119.000
Overige bestedingen	*€ 90.000*	€ 95.000	€ 106.000	€ 88.000	€ 68.000	€ 83.000
Horeca	*€ 42.000*	*€ 44.000*	*€ 49.000*	*€ 41.000*	*€ 32.000*	*€ 39.000*
Detailhandel	*€ 31.000*	*€ 33.000*	*€ 37.000*	*€ 31.000*	*€ 24.000*	*€ 29.000*
SUBTOTAAL	**€ 611.000**	**€ 623.000**	**€ 689.000**	**€ 570.000**	**€ 435.000**	**€ 541.000**
Passagiers transit/semi-turnaround calls						
Excursies	€ 163.000	€ 260.000	€ 191.000	€ 472.000	€ 1.942.000	€ 2.175.000
Medische diensten	€ 2.000	€ 3.000	€ 2.000	€ 6.000	€ 24.000	€ 27.000
Overige bestedingen	€ 451.000	€ 695.000	€ 499.000	€ 1.203.000	€ 4.975.000	€ 5.660.000
Horeca	*€ 209.000*	*€ 322.000*	*€ 232.000*	*€ 558.000*	*€ 2.308.000*	*€ 2.626.000*
Detailhandel	*€ 157.000*	*€ 243.000*	*€ 174.000*	*€ 420.000*	*€ 1.736.000*	*€ 1.975.000*
SUBTOTAAL	**€ 616.000**	**€ 902.000**	**€ 692.000**	**€ 1.681.000**	**€ 6.941.000**	**€ 7.862.000**
Bezoekers						
Vervoer	€ 41.000	€ 41.000	€ 44.000	€ 34.000	€ 25.000	€ 33.000
Parkeren	€ 61.000	€ 62.000	€ 69.000	€ 59.000	€ 45.000	€ 55.000
Overige bestedingen	€ 73.000	€ 75.000	€ 84.000	€ 72.000	€ 56.000	€ 68.000
Horeca	*€ 34.000*	*€ 35.000*	*€ 39.000*	*€ 33.000*	*€ 26.000*	*€ 32.000*
Detailhandel	*€ 25.000*	*€ 26.000*	*€ 29.000*	*€ 25.000*	*€ 20.000*	*€ 24.000*
SUBTOTAAL	**€ 175.000**	**€ 178.000**	**€ 197.000**	**€ 165.000**	**€ 126.000**	**€ 156.000**
Bemanningsleden zeecruiseschepen						
Dienstwissel	€ 15.000	€ 18.000	€ 20.000	€ 22.000	€ 45.000	€ 55.000
Medische diensten	€ 9.000	€ 10.000	€ 11.000	€ 13.000	€ 26.000	€ 32.000
Overige bestedingen	€ 165.000	€ 208.000	€ 237.000	€ 264.000	€ 778.000	€ 947.000
SUBTOTAAL	**€ 189.000**	**€ 236.000**	**€ 268.000**	**€ 299.000**	**€ 849.000**	**€ 1.034.000**
Rederijen						
Proviandering	€ 4.164.000	€ 4.407.000	€ 4.226.000	€ 5.196.000	€ 7.233.000	€ 8.280.000
Bunkering brandstof	€ 4.784.000	€ 5.101.000	€ 6.137.000	€ 6.914.000	€ 4.626.000	€ 5.581.000
Haven-/kadegelden	€ 235.000	€ 240.000	€ 203.000	€ 273.000	€ 529.000	€ 706.000
Passagiersgelden	€ 536.000	€ 595.000	€ 637.000	€ 757.000	€ 1.694.000	€ 2.125.000
Logistieke diensten	€ 781.000	€ 809.000	€ 770.000	€ 979.000	€ 1.208.000	€ 1.375.000
SUBTOTAAL	**€ 10.500.000**	**€ 11.152.000**	**€ 11.973.000**	**€ 14.119.000**	**€ 15.290.000**	**€ 18.067.000**
TOTALE BESTEDINGEN	**€ 12.091.000**	**€ 13.091.000**	**€ 13.819.000**	**€ 16.834.000**	**€ 23.641.000**	**€ 27.660.000**
AANTAL CALLS	**27**	**27**	**28**	**38**	**63**	**76**
BESTEDINGEN PER CALL	**€ 447.810**	**€ 484.850**	**€ 493.540**	**€ 443.000**	**€ 375.250**	**€ 363.940**

De totale bestedingen naar aanleiding van de zeecruisevaart in de regio Rotterdam (inclusief Rotterdam) zijn te vinden in Tabel 3.3. De bestedingen zijn tussen 2012 en 2017 gestegen, van bijna € 12 miljoen naar ruim € 27 miljoen. Omdat het een raming betreft, gaan we uit van € 25 miljoen-€ 30 miljoen (2017). De gemiddelde bestedingen per call namen af, van € 447.000,- in 2012 naar € 364.000,- in 2017. Een uitgebreide duiding van de ontwikkelingen is onderdeel van paragraaf 3.3.1.

3.3.4 BESTEDINGEN IN NEDERLAND N.A.V. ZEECRUISEVAART TE ROTTERDAM

Voorname ontwikkelingen bestedingen in Nederland:

- Ook de rest van Nederland profiteert van de toename in aantallen passagiers, door middel van bestedingen aan excursies, horeca, toeristische attracties en detailhandel;
- Bestedingen aan hotels en vliegtickets licht afgenomen. De afname van het aantal klassieke turnarounds wordt onvoldoende gecompenseerd door het toegenomen aandeel semi-turnaround schepen in Rotterdam. AIDA Cruises trekt voornamelijk Duitsers, waarvan een beperkt deel kiest voor aan- en afmeren in Rotterdam vanwege de geografische ligging ten opzichte van de woonlocatie. Deze groep kiest minder snel voor een vliegticket gezien de beperkte afstand;
- Bestedingen naar aanleiding van dienstwissels komen voornamelijk in de Schipholregio terecht, en zijn toegenomen tussen 2012 en 2017.

De totale bestedingen naar aanleiding van de zeecruisevaart in Nederland (inclusief Rotterdam) zijn te vinden in Tabel 3.4. De bestedingen zijn tussen 2012 en 2017 gestegen, van € 15 miljoen naar circa € 38 miljoen. Dit bedrag is het totale directe economische effect van de zeecruisevaart van Rotterdam. Omdat het een raming betreft, gaan we uit van € 35 miljoen-€ 40 miljoen (2017).

De gemiddelde bestedingen per call zijn afgenomen, van ruim € 555.000,- in 2012 naar ongeveer € 510.000,- in 2017. Een uitgebreide duiding van de ontwikkelingen is onderdeel van paragraaf 3.3.1.

Tabel 3.4 Gedane bestedingen in Nederland n.a.v. zeecruisevaart Rotterdam, 2012-2017

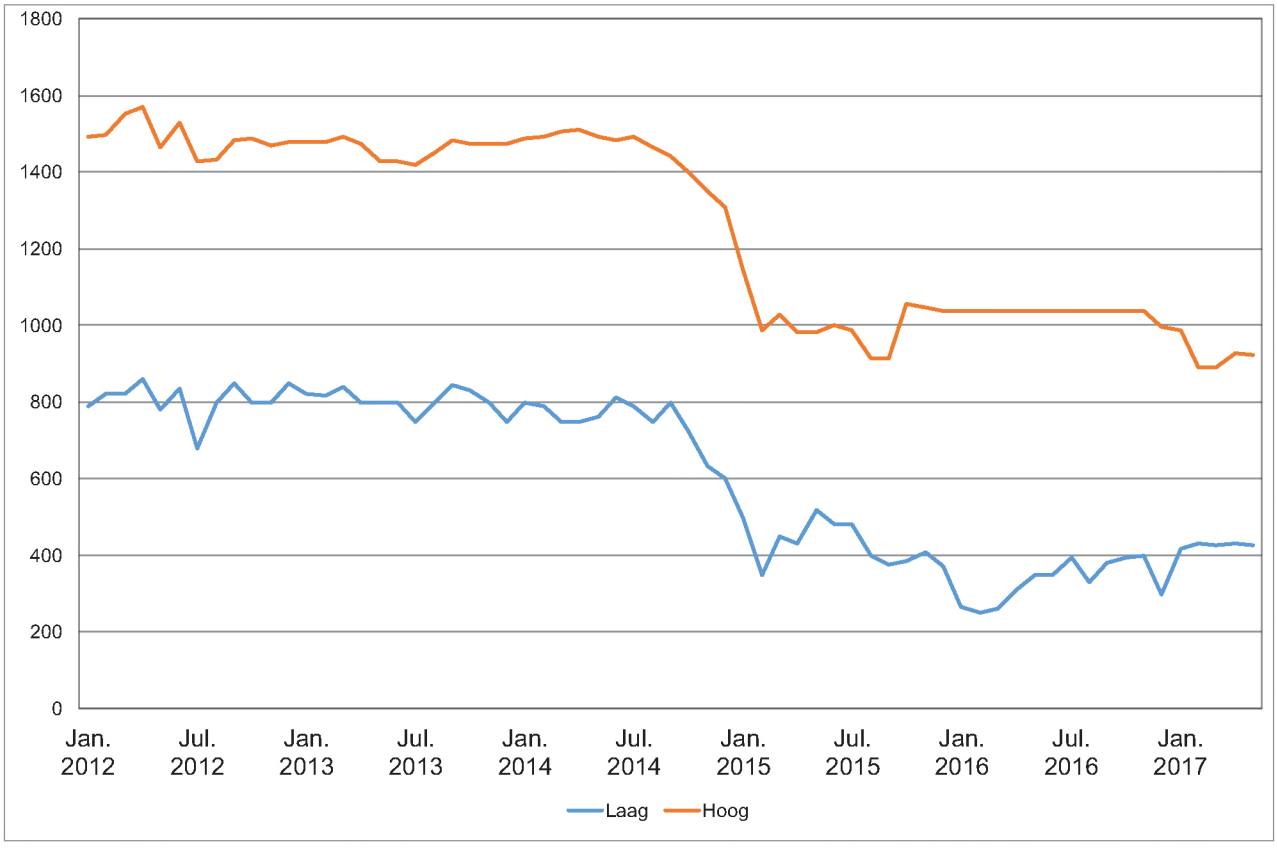
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Passagiers turnaround/semi-turnaround calls						
Hotels pre/post	€ 657.000	€ 673.000	€ 769.000	€ 656.000	€ 505.000	€ 631.000
Luchthavengeld	€ 69.000	€ 70.000	€ 78.000	€ 66.000	€ 51.000	€ 62.000
Vliegtickets	€ 289.000	€ 267.000	€ 264.000	€ 145.000	€ 97.000	€ 116.000
Vervoer	€ 317.000	€ 313.000	€ 335.000	€ 261.000	€ 189.000	€ 251.000
Excursies	€ 243.000	€ 255.000	€ 286.000	€ 249.000	€ 191.000	€ 231.000
Parkeren	€ 133.000	€ 136.000	€ 151.000	€ 129.000	€ 99.000	€ 119.000
Overige bestedingen	€ 486.000	€ 514.000	€ 573.000	€ 477.000	€ 369.000	€ 453.000
Horeca	*€ 226.000*	*€ 226.000*	*€ 238.000*	*€ 221.000*	*€ 171.000*	*€ 210.000*
Detailhandel	*€ 170.000*	*€ 170.000*	*€ 179.000*	*€ 166.000*	*€ 129.000*	*€ 158.000*
SUBTOTAAL	**€ 2.194.000**	**€ 2.228.000**	**€ 2.456.000**	**€ 1.983.000**	**€ 1.501.000**	**€ 1.863.000**
Passagiers transit/semi-turnaround calls						
Excursies	€ 389.000	€ 619.000	€ 453.000	€ 1.121.000	€ 4.615.000	€ 5.168.000
Medische diensten	€ 2.000	€ 3.000	€ 2.000	€ 6.000	€ 24.000	€ 27.000
Overige bestedingen	€ 884.000	€ 1.349.000	€ 983.000	€ 2.359.000	€ 9.756.000	€ 11.097.000
Horeca	*€ 410.000*	*€ 626.000*	*€ 456.000*	*€ 1.095.000*	*€ 4.527.000*	*€ 5.149.000*
Detailhandel	*€ 309.000*	*€ 471.000*	*€ 343.000*	*€ 823.000*	*€ 3.405.000*	*€ 3.873.000*
SUBTOTAAL	**€ 1.275.000**	**€ 1.971.000**	**€ 1.438.000**	**€ 3.486.000**	**€ 14.395.000**	**€ 16.292.000**
Bezoekers						
Vervoer	€ 206.000	€ 204.000	€ 218.000	€ 170.000	€ 123.000	€ 164.000
Parkeren	€ 61.000	€ 62.000	€ 69.000	€ 59.000	€ 45.000	€ 55.000
Overige bestedingen	€ 91.000	€ 94.000	€ 104.000	€ 90.000	€ 70.000	€ 85.000
Horeca	*€ 42.000*	*€ 44.000*	*€ 48.000*	*€ 42.000*	*€ 32.000*	*€ 39.000*
Detailhandel	*€ 32.000*	*€ 33.000*	*€ 36.000*	*€ 31.000*	*€ 24.000*	*€ 30.000*
SUBTOTAAL	**€ 358.000**	**€ 360.000**	**€ 391.000**	**€ 319.000**	**€ 238.000**	**€ 304.000**
Bemanningsleden zeecruiseschepen						
Dienstwissel	€ 231.000	€ 270.000	€ 303.000	€ 342.000	€ 698.000	€ 849.000
Medische diensten	€ 9.000	€ 10.000	€ 11.000	€ 13.000	€ 26.000	€ 32.000
Overige bestedingen	€ 165.000	€ 208.000	€ 237.000	€ 264.000	€ 778.000	€ 947.000
SUBTOTAAL	**€ 405.000**	**€ 488.000**	**€ 551.000**	**€ 619.000**	**€ 1.502.000**	**€ 1.828.000**
Rederijen						
Proviandering	€ 4.413.000	€ 4.672.000	€ 4.480.000	€ 5.524.000	€ 7.494.000	€ 8.547.000
Bunkering brandstof	€ 4.784.000	€ 5.101.000	€ 6.137.000	€ 6.914.000	€ 4.626.000	€ 5.581.000
Haven-/kadegelden	€ 235.000	€ 240.000	€ 203.000	€ 273.000	€ 529.000	€ 706.000
Passagiersgelden	€ 536.000	€ 595.000	€ 637.000	€ 757.000	€ 1.694.000	€ 2.125.000
Logistieke diensten	€ 802.000	€ 831.000	€ 792.000	€ 1.007.000	€ 1.250.000	€ 1.425.000
SUBTOTAAL	**€ 10.770.000**	**€ 11.439.000**	**€ 12.249.000**	**€ 14.475.000**	**€ 15.593.000**	**€ 18.384.000**
TOTALE BESTEDINGEN	**€ 15.002.000**	**€ 16.486.000**	**€ 17.085.000**	**€ 20.882.000**	**€ 33.229.000**	**€ 38.671.000**
AANTAL CALLS	**27**	**27**	**28**	**38**	**63**	**76**
BESTEDINGEN PER CALL	**€ 555.630**	**€ 610.590**	**€ 610.180**	**€ 549.530**	**€ 527.440**	**€ 508.830**

3.3.5 Verklaring daling bestedingen per call 2012-2017

De dalende bestedingen per call zijn verrassend als in ogenschouw wordt genomen dat de gemiddelde capaciteit van de schepen in Rotterdam sterk gestegen is in de afgelopen jaren. Een tweetal factoren zijn belangrijk geweest voor de geobserveerde daling:

- Een deel van de proviandering van AIDA Cruises wordt door Duitse bedrijven uitgevoerd. Bestedingen aan deze bedrijven blijven buiten beschouwing. De AIDAprima is zowel qua capaciteit als frequentie van de calls zeer belangrijk voor Rotterdam, derhalve weegt dit op het gemiddelde;
- De wereldmarktprijzen voor brandstof zijn sterk gedaald. Figuur 3.1 laat de range aan marktprijzen zien voor gasolie in belangrijke zeehavens (waaronder Rotterdam), die door www.bunkerindex.com worden verzameld. Gasolie en stookolie zijn de vaakst geleverde brandstoftypen in Rotterdam. De website verzamelt bunkerprijzen van honderden zeehavens over de gehele wereld. De twee lijnen in Figuur 3.1 laten de laagste en hoogste prijzen onder alle zeehavens zien.

Figuur 3.1 Ontwikkeling wereldmarktprijzen gasolie, 2012-2017



Bron: www.bunkerindex.com; in US$ per ton gasolie, meetpunt eerste werkdag van de maand

De figuur laat duidelijk zien dat de wereldmarktprijzen min of meer zijn gehalveerd sinds het najaar van 2014. Het is derhalve logisch dat de bestedingen aan bunkeren niet sterk zijn toegenomen, zelfs met het sterk hogere aantal calls. Als de bestedingen aan brandstof buiten beschouwing worden gelaten ontstaat een ander beeld. Tabel 3.5 toont de gemiddelde bestedingen per call exclusief bunkering, wederom voor de drie gebieden.

Tabel 3.5 Gemiddelde bestedingen per call exclusief brandstof, 2012-2017

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Rotterdam	€ 161.220	€ 181.700	€ 167.640	€ 163.550	€ 222.400	€ 216.410
Regio Rotterdam	€ 270.630	€ 295.930	€ 274.360	€ 261.050	€ 301.830	€ 290.510
Nederland	€ 378.440	€ 421.670	€ 391.000	€ 367.580	€ 454.020	€ 435.390

De tabel laat zien dat in Rotterdam en Nederland, ondanks enige fluctuaties, de trend over het algemeen stijgend is als brandstof buiten beschouwing wordt gelaten. In de regio Rotterdam is deze ontwikkeling minder goed zichtbaar, omdat hier veel bedrijven zijn gevestigd die betrokken zijn bij de proviandering van schepen. Turnaround schepen, die in de periode 2012-2015 frequenter vanuit Rotterdam vertrokken, zorgen op dat gebied voor relatief hogere bestedingen.

3.4 Huidige werkgelegenheid

De omvang en verdeling van de bestedingen vormen de basis voor het ramen van de directe en indirecte werkgelegenheid die voortkomt uit de zeecruisevaart in Rotterdam. Bijlage 2 beschrijft de methodiek van het economisch impactmodel van ZKA, die is gebruikt om tot een werkgelegenheidscijfer te komen. Naast de bestedingen zijn btw-tarieven en accijnzen geldend voor de verschillende posten, gangbare inkooppercentages en arbeidscoëfficiënten verwerkt in de berekening.

Het land waar goederen worden ingekocht is voor een onderzoek met een dergelijk internationaal karakter van groot belang. Niet altijd leiden bestedingen in Nederland tot veel werkgelegenheid in Nederland, omdat een aanzienlijk deel van de goederen in het buitenland wordt ingekocht. Uit gesprekken met verschillende groothandelaren en andere stakeholders is onder andere het volgende naar voren gekomen:

- Nederland heeft met het Westland en Oost-Brabant twee belangrijke gebieden voor de levering van groenten. Meeder, een belangrijke leverancier gevestigd in Barendrecht, maakt gebruik van bedrijven in beide regio's voor de goederen die op zeecruiseschepen terecht komen. De mogelijkheid om in Nederland geteelde goederen te leveren is echter vaak seizoensgebonden. Het komt daarom regelmatig voor dat goederen die wel in Nederland geteeld worden moeten worden geïmporteerd. Ook fruit wordt vaak geïmporteerd;
- Voor de leveranties van vis zijn vishandelaren grotendeels afhankelijk van het buitenland. Op de website van Schmidt Zeevis, een belangrijke leverancier uit Rotterdam, wordt de herkomst van vissoorten getoond[11]. Soorten zoals zalm, schelvis, en heilbot worden gevangen in Noorse wateren, terwijl andere, veel geconsumeerde soorten zoals tonijn en pangasius uit andere delen van de wereld komen. Zalm wordt bovendien vaak gekweekt in Schotland. De kabeljauw, zeebaars, en schol worden (deels) in Nederland gevangen, maar zijn in het eerste deel van het cruiseseizoen beperkt beschikbaar. Ook schaal- en schelpdieren zijn deels afkomstig uit Nederland, maar nog vaker uit het buitenland;
- Leveranties van vlees zijn in sommige gevallen afkomstig uit Nederland. Met name Nederlands varkensvlees komt regelmatig op zeecruiseschepen terecht. Prijsoverwegingen zijn vaak bepalend voor de regio waar het vlees vandaan komt. Rundsvlees wordt om deze reden bijvoorbeeld vaak uit Noord- of Zuid-Amerika geïmporteerd;
- Ook goederen als zuivelproducten en bloemen zijn vaak uit Nederland afkomstig. Gegevens van het CBS laten zien dat veel kaassoorten, ondanks een andere afkomst, in Nederland worden geproduceerd.

Tabel 3.6 toont de werkgelegenheid naar sector. Er is hierbij onderscheid gemaakt tussen diensten, horeca, detailhandel, logies, vervoer, groothandel food, groothandel non-food, en aardolie. De tabel laat zien dat de totale werkgelegenheid 296 FTE bedraagt. De werkgelegenheid komt met name in de horecasector, detailhandel, en dienstensector (maritiem en overig cruise) terecht komt. De bijdrage aan de werkgelegenheid in de sector groothandel food blijft beperkt tot 12 FTE, wat bijvoorbeeld verklaart waarom de meeste groothandelaren gevestigd in (de omgeving van) Rotterdam over geheel Europa actief zijn.

Tabel 3.6 Werkgelegenheid n.a.v. zeecruisevaart in Rotterdam (2017), per sector

SECTOR	AANTAL FTE
Horeca	51
Detailhandel	23
Maritieme en overige cruisediensten	85
Logies	7
Vervoer	10
Groothandel food	12
Groothandel non-food	2
Aardolie	1
Overig	22
Indirecte werkgelegenheid	83
TOTALE WERKGELEGENHEID	**296**

Tabel 3.7 laat de werkgelegenheid in Nederland gerelateerd aan de zeecruisevaart in Rotterdam zien voor het jaar 2017. In de tabel is de werkgelegenheid bovendien onderverdeeld naar Rotterdam, regio Rotterdam (omliggende gemeenten inclusief Rotterdam zelf), en Nederland. Ook is een splitsing tussen direct en indirecte werkgelegenheid gemaakt.

11 http://www.schmidtzeevis.nl/html/viskalenderuk.html

Tabel 3.7 Werkgelegenheid n.a.v. zeecruisevaart in Rotterdam (2017), per regio

SECTOR	ROTTERDAM	REGIO ROTTERDAM	NEDERLAND
Directe werkgelegenheid (in FTE)	88	106	213
Indirecte werkgelegenheid (in FTE)	35	42	83
TOTALE WERKGELEGENHEID (IN FTE)	**123**	**148**	**296**

De verhouding directe-indirecte werkgelegenheid is ongeveer hetzelfde voor Rotterdam en de gemeenten die om Rotterdam heen zijn gesitueerd. Samen is de regio goed voor ongeveer 50% van de werkgelegenheid die voortkomt uit de zeecruisevaart. De directe werkgelegenheid in het overige deel van Nederland komt vooral terecht in de steden waar excursies vanuit Rotterdam naar toe gaan, met name in de horeca en detailhandel.

De directe werkgelegenheid kan worden verdeeld tussen hoog-, middelbaar, en laaggeschoold. Op basis van gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek[12] is hiervoor een raming van de verdeling per branche gemaakt. Tabel 3.8 laat zien hoe de werkgelegenheid per sector is geeraamd. Meer dan 50% van de FTE die gecreëerd wordt door de zeecruisevaart in Rotterdam is voor middelbaar geschoolde werknemers. Ongeveer 20% van de werkgelegenheid wordt ingevuld door hooggeschoolde werknemers.

Tabel 3.8 Werkgelegenheid n.a.v. zeecruisevaart in Rotterdam (2017), per sector

SECTOR	LAAGGESCHOOLD	MIDDELBAAR GESCHOOLD	HOOG-GESCHOOLD	DIRECTE WERKGELEGEN-HEID (IN FTE)
Horeca	17	28	6	51
Detailhandel	6	12	5	23
Maritieme/overige cruisediensten	23	41	21	85
Logies	2	4	1	7
Vervoer	3	5	2	10
Groothandel food	3	6	3	12
Groothandel non-food	1	1	0	2
Aardolie	0	1	0	1
Overig	3	12	7	22
TOTALE DIRECTE WERKGELEGENHEID	**58**	**110**	**45**	**213**

3.5 Afgeleide effecten en spin-off

De verdeling naar directe, indirecte effecten, afgeleide effecten en spin-off wordt door ZKA in het Impactmodel Vrijetijdssector als volgt geïnterpreteerd:

- Directe effecten: gebruikseffecten zoals bestedingen van passagiers, rederijen en bemanning;
- Indirecte effecten: effecten op andere modaliteiten zoals toeleverende bedrijven (groothandel, reparatie, onderhoud, etc.);
- Afgeleide effecten: bijvoorbeeld ontstaan van volgende sectoren die zich speciaal vestigen rondom de cruisevaart of werknemers die zich speciaal vestigen in Rotterdam voor de werkgelegenheid rondom de cruisevaart;
- Spin-off: verbeteringen van het vestigingsplaatsklimaat (aantrekkelijkere haven, meer horeca, meer toeristen), imago van de stad Rotterdam als gevolg van de zeecruisevaart.

Directe effecten

De directe economische effecten van de zeecruisevaart zijn beschreven in de voorgaande paragrafen.

Indirecte effecten

Naast directe effecten zijn er ook indirecte effecten. Deze kunnen worden onderscheiden in voorwaartse economische effecten en achterwaarts economische effecten. De termen voor- en achterwaarts hebben betrekking op de productiekolom.

Voorwaartse economische effecten hebben met name betrekking op Rotterdam als vestigingsplaatsfactor.
We hebben daarom geanalyseerd of er veel bedrijvigheid direct afhankelijk is van de zeecruisevaart in Rotterdam of dat bedrijven speciaal voor de zeecruisevaart in Rotterdam zijn gevestigd. De Cruiseterminal zelf is deels afhankelijk van de cruisevaart, maar kent met de organisatie van evenementen door derden ook andere mogelijkheden tot exploitatie. Voor bijvoorbeeld brandstof geldt dat het overgrote deel van de afzet van brandstof in de Rotterdamse haven met name ten

12 CBS (2016). Werkzame beroepsbevolking; vergrijzing per bedrijfstak.

goede komt aan de beroepsgoederenvaart (zeecontainerschepen e.d.) en dat de brandstof die aan zeecruiseschepen wordt geleverd relatief beperkt is ten opzichte van de totale leveranties van brandstof. Ook uit interviews is gebleken dat er weliswaar vele miljoenen euro's aan economische effecten optreden door de zeecruisevaart, maar dit niet of nauwelijks leveranciers zijn in Nederland die volledig afhankelijk zijn van de Rotterdamse cruisevaart.

Door leveranciers die echt gespecialiseerd zijn in de zeecruise, worden naast Rotterdam vaak ook leveranties gedaan in Amsterdam en andere Europese zeecruisehavens.

Achterwaartse effecten hebben met name betrekking op effecten op leveranciers, zoals productiebedrijven die leveren aan de groothandels die zeecruiseschepen bevoorraden, maritieme bedrijven die wel actief zijn als gevolg van de zeecruisevaart maar niet rechtstreeks leveren aan de zeecruiseschepen of de terminal, toeleveranciers die leveren aan scheepswerven die onderhoud of reparatie plegen aan zeecruiseschepen aan de Rotterdamse haven, etc. Deze effecten worden in het Impactmodel Vrijetijdssector dat ZKA hanteert, uitgedrukt in werkgelegenheid (en niet in bestedingen). In de voorgaande paragrafen is de indirecte werkgelegenheid als gevolg van de zeecruisevaart in Rotterdam aan de hand van de multiplier reeds geraamd.

Afgeleide effecten
Als afgeleide effecten zouden bestedingen van personen die werkgelegenheid vinden in de zeecruisesector in Rotterdam meegenomen kunnen worden. Het is echter onduidelijk in hoeverre er sprake is van verdringingseffecten.
Diensten worden vaak niet enkel aan de zeecruisesector geleverd, maar ook aan schepen actief in andere sectoren. Werknemers zouden als gevolg daarvan ook actief kunnen zijn binnen een andere niche van de scheepvaartsector. Omdat niet zeker is hoe hoog de verdringingseffecten zijn, is de berekening van de afgeleide effecten veroorzaakt door personen werkzaam in de zeecruisesector niet gemaakt.

Uit het onderzoek is gebleken dat de maritieme diensten en groothandelaren niet direct afhankelijk zijn van de zeecruise in Rotterdam. Daarom blijven de afgeleide effecten ook beperkt. Wel verwachten we een aantal meer kwalitatieve effecten van de zeecruise op het imago van de stad Rotterdam. Deze effecten zijn meer als spin-off te kwalificeren en worden dan ook als zodanig onderstaand behandeld.

Spin-off
Zichtbaarheid en imago
De zeecruiseschepen dragen in de eerste plaats bij aan de stad door de zichtbaarheid op de centrumlocatie op de Kop van Zuid. Elke donderdag is de AIDA Prima aan de kade gelegen, naast uiteraard tientallen andere schepen per jaar. De zichtbaarheid van zeecruiseschepen in de Maas, waar doorgaans met name tankers en zeecontainerschepen te zien zijn, draagt in elk geval ook bij aan een imago van Rotterdam als aantrekkelijke bestemming voor toeristen en consumenten, zodat duidelijk wordt dat de focus niet volledig ligt op het maritieme deel van het imago of op Rotterdam als vestigingsplaats voor bedrijven. Dit imago van aantrekkingskracht op verblijfstoeristen en dagbezoekers kan ook worden gebruikt in brochures en advertenties voor de stad Rotterdam.

Eens per jaar of twee jaar kent Rotterdam ook een maiden call van een zeecruiseschip, waaronder in april 2017 de MSC Preziosa. Dit trekt doorgaans vele bezoekers langs de route die het schip dan aflegt en aan de kop van de cruiseterminal. Bestedingen hiervan zijn moeilijk te ramen, maar het spreekt voor Rotterdam dat maiden calls in West-Europa niet automatisch in Amsterdam, Southampton of Hamburg plaats hoeven te vinden en dit draagt ook zeker bij aan het imago van Rotterdam als cruisestad. De cruisevaart draagt in elk geval aan de maritieme uitstraling van de stad, die zeer essentieel is voor het merk en de stad Rotterdam. Daarnaast draagt het bij aan de bereidheid van passagiers om naar het centrum toe te aan vanwege de nabijheid (zo geeft Rotterdam Partners aan).

Basis voor verdere ontwikkeling dagbezoek
De zeecruiseschepen bieden uiteraard een verblijfsaccommodatie aan, maar door de excursies van met name de transitschepen ook een fors aantal dagbezoekers die het centrum van Rotterdam bezoeken. De bestedingen die naar detailhandel en horeca vloeien zijn in de voorgaande paragrafen al geraamd. Voor de ontwikkeling van nieuwe attracties en andere dagtoeristische trekkers legt de zeecruisemarkt met meer dan 100.000 dagbezoekers ook een bepaalde basis voor de verdere ontwikkeling van Rotterdam. Immers, jaarlijks bezoeken ruim 3 miljoen dagbezoekers Rotterdam (2015, bron: Rotterdam Partners). Met meer dan 100.000 dagbezoekers draagt de zeecruisemarkt toch zo'n 3%-4% bij aan dit dagbezoek. Aangezien cruisebezoekers doorgaans meer uitgeven dan 'gemiddelde' dagbezoekers, is niet uit te sluiten dat cruisebezoekers verantwoordelijk zijn voor meer dan 5% van de totale uitgaven aan dagbezoek in Rotterdam.

Repeaters' value
In het verlengde hiervan, is de belangrijkste spin-off naar ons idee het herhalingsbezoek dat de zeecruisemarkt de stad Rotterdam oplevert.

Cruisepassagiers kunnen Rotterdam met een andere cruiseschip of tijdens een andere gelegenheid nogmaals bezoeken, waardoor ook weer in de stad wordt besteed. Naar de omvang van het herhalingsbezoek hebben we geen separaat onderzoek gedaan, maar dit wordt door Cruiseport BV geraamd op 50% van alle bezoekers. Dit percentage kunnen wij binnen dit onderzoek niet toetsen, maar het effect van de repeaters' value van de zeecruisemarkt op een stad wordt in de literatuur erkend. Het effect bestaat uit twee deeleffecten:

- *Word-of-mouth oftewel mond-tot-mond-reclame*. Het is bewezen dat tevreden cruisepassagiers (met name op het gebied van goede winkelvoorzieningen en goed geregeld transport) hun positieve oordeel doorgeven aan anderen, wat tot meer bezoek aan de desbetreffende stad kan leiden (bron: Giovanni et al., 2015);
- *Repeaters' value*. Hier gaat het om herhalingsbezoek van de cruisepassagiers zelf. Doorgaans worden steden door zeecruiseschepen 0,5-1,5 dag aangedaan, waarbij een stad slechts kort bezocht kan worden. Een tevreden cruisebezoeker is geneigd op basis van de goede ervaringen een stad nogmaals te bezoeken, mogelijk over land. In internationale studies (Gabe, Lynch & Mc Connon, 2006; Hui, Wan & Ho, 2007) wordt dit aangetoond en in Europees verband (Andriotis & Agiomirgianakis, 2010) nog eens bevestigd. De bestedingen die uit het herhalingsbezoek voortvloeien kunnen voor Rotterdam groot zijn, maar kunnen in dit kader niet gekwantificeerd worden.

4. TOEKOMSTIGE ECONOMISCHE EFFECTEN

4.1 Inleiding

De wereldwijde groei van de zeecruisemarkt is nog niet ten einde. Factoren die een rol spelen in de ontwikkeling van de wereldmarkt zijn onder andere de economische voorspoed in de herkomstlanden, de mate waarin nieuwe markten aangeboord kunnen worden, brandstofprijzen, milieuvraagstukken, de veiligheidssituatie in populaire bestemmingsregio's, en toeristische trends. Al deze factoren beïnvloeden het aantal passagiers dat een zeecruisevakantie boekt, de regio's waarin de beschikbare capaciteit wordt ingezet, en het aantal schepen en passagiers dat Rotterdam in de toekomst kan ontvangen.

Dit hoofdstuk beargumenteert welke scenario's realistisch zijn voor de groei van het aantal passagiers en calls voor de zeecruisehaven in Rotterdam, voor de termijn tot en met 2035. Eerst volgt in paragraaf 4.2 een SWOT-analyse voor Rotterdam als cruisebestemming, met factoren die van invloed zijn op de groeikansen. Daarna worden de verwachte bezoekersaantallen en aantallen calls voor de zeecruise in Rotterdam voor de komende jaren (en specifiek voor 2025-3035) door middel van drie methoden doorgerekend (paragraaf 4.3):

- Top-down benadering (1): **de wereldmarktgroei** van de zeecruisemarkt als basis voor de ontwikkeling van aantal passagiers (en calls) in Rotterdam;
- Top-down benadering (2): **de groei van de Nederlandse markt** (Nederland als zeecruisebestemming) als basis voor de ontwikkeling aantal calls (en passagiers) in Rotterdam
- Bottom-up benadering (3): **het marktpotentieel per land** (herkomstlanden) als basis voor de groei.

Op basis van deze drie methodieken, worden per methodiek ook drie verschillende scenario's doorgerekend (scenario 1, 2 en 3). De opzet van deze drie scenario's is voor elk van de methodieken hetzelfde. Hieruit resulteren uiteindelijk negen scenario's, die wij (voor de eenvoud en helderheid) weer terugbrengen tot drie scenario's. Per scenario gaan we namelijk uit van het gemiddelde resultaat van de drie methodieken. De scenario's worden uitgewerkt in 4.3 In paragraaf 4.4 worden de resultaten van de verschillende scenario's met elkaar vergeleken.

4.2 SWOT-analyse Rotterdam als cruisehaven

Op basis van een behoorlijk aantal gesprekken met rederijen, touroperators, agenten, Rotterdam Partners en Cruiseport Rotterdam hebben wij een SWOT-analyse opgesteld voor de positie van Rotterdam als zeecruisehaven. De uitkomsten hiervan zijn voor ons van invloed geweest bij het opstellen van de scenario's. Op basis van de gesprekken en onze eigen expertise hebben we de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van Rotterdam als cruisehaven opgesteld. De uitkomsten van deze gesprekken zijn niet getoetst, maar uit de gesprekken kwam een behoorlijk eenduidig beeld naar voren.

In een haven zijn de vier meest essentiële factoren voor succes van een zeecruisebestemming: beschikbaarheid, aantrekkelijkheid, kosten voor de rederij en het vermijden van mogelijke obstakels. Op deze vier factoren scoort Rotterdam –globaal gezien- goed. Deze vier factoren worden vermeld bij de sterktes.

Sterktes

We stellen de volgende sterktes vast voor Rotterdam als cruisebestemming:

- *Beschikbaarheid.* Omdat de schepen van zowel HAL als AIDA op vaste dagen (zaterdag resp. donderdag) aankomen in Rotterdam, is er veel beschikbaarheid op de andere dagen. Met zo'n 75 calls in 2017 en naar verwachting 55-60 in 2018 blijven er voldoende data over voor nieuwe calls. Amsterdam kent een hoger aantal calls; met name in het hoogseizoen is het erg druk en is er minder beschikbaarheid voor nieuwe calls dan in Rotterdam. Fysiek is er in elk geval nog ruimte voor groei van de zeecruise aan de kade in Rotterdam;
- *Ligging voor excursies.* De zeecruisekade in Rotterdam ligt niet alleen gunstig voor excursies in Rotterdam, maar ook ten opzichte van Delft, Kinderdijk en met name Amsterdam (beperkte reistijd) Daarom worden deze excursies ook allen aangeboden door cruisemaatschappijen die de Rotterdamse pier bezoeken;
- *Ligging terminal.* De terminal ligt niet alleen op een zichtlocatie op de Kop van Zuid, maar ook dichtbij het centrum van Rotterdam. De schepen zijn vanaf de boulevard langs de Maas (Boompjes) en de Erasmusbrug duidelijk te zien, wat bijdraagt aan het nautische imago van de stad Rotterdam. Met een korte busrit of een flinke wandeling is ook het centrum van Rotterdam (omgeving Coolsingel) goed te bereiken voor zeecruisepassagiers. De omgeving van de terminal biedt ook faciliteiten zoals restaurantjes en parkeergelegenheid;
- *Kosten voor de rederij.* Het zeehaven- en kadegeld voor zeecruiseschepen is per meter ongeveer 50% lager dan in bijvoorbeeld Amsterdam, wat al snel tienduizenden euro's per call kan verschillen. Ook de brandstofkosten voor schepen zijn in Rotterdam lager dan in andere West-Europese havens. Rotterdam en Hamburg behoren tot de goedkoopste havens om brandstof te bunkeren. Zo betrekt AIDA voornamelijk de brandstof van de haven in Hamburg, maar vrijwel alle andere zeecruiseschepen bunkeren hun brandstof in 2016 in Rotterdam (bron: Brandstofmeldingen Port of Rotterdam);

- *Nautische bereikbaarheid.* Het is relatief eenvoudig om van de Noordzee via de Nieuwe Waterweg de pier aan de Wilhelminakade te bereiken. Er is geen sluis die gepasseerd moet worden (zoals IJmuiden voor de cruiseterminal in Amsterdam). Sleepboten zijn ook zelden nodig. Dit scheelt een behoorlijke hoeveelheid tijd voor de rederij, waardoor er meer tijd overblijft om in Rotterdam door te brengen.

Zwaktes

We zien de volgende zwaktes voor Rotterdam als zeecruisebestemming:

- *Sterke afhankelijkheid van beperkt aantal rederijen.* Een cruisehaven is in principe altijd afhankelijk van een beperkt aantal rederijen, In 2017 komt AIDA 44 keer naar Rotterdam en HAL 9 keer. Dit zijn in totaal 53 calls, van ongeveer 75 calls. Dat betekent dat andere rederijen in totaal voor circa 20 calls verantwoordelijk zijn. Mocht één van beide genoemde rederijen besluiten Rotterdam te verlaten (met name bij AIDA zal het effect groot zijn, een vertrek van HAL is gezien historische overwegingen niet te verwachten), dan neemt het aantal calls zeer sterk af. Deze kwetsbaarheid is de meest significante zwakte. De economische effecten voor Rotterdam nemen bij verlies van één van deze twee rederijen sterk af;
- *Ligging ten opzichte van Noord- en Oost-Europa.* Cruisereizen in de Baltische Zee en voor de kust van Noorwegen zijn in populariteit toegenomen. Tegelijkertijd valt de trend te observeren dat rederijen kiezen voor lagere vaarsnelheden, zodat minder brandstof wordt verbruikt (kostenbesparing). De vertrekhavens voor deze reizen zijn daarom meer naar het noorden of naar het oosten verschoven (omdat het vanaf Rotterdam langer varen is naar de zeecruisehotspots Scandinavië en de Baltische staten), wat niet in het voordeel werkt is voor Rotterdam als zeecruisebestemming;
- *Capaciteit voor grote turnarounds op werkdagen.* De terminal in Rotterdam is minder aantrekkelijk voor grote turnarounds (ca. 3.000 passagiers of meer) op werkdagen door de verwachte verkeerskundige effecten. Omdat HAL op zaterdag vertrekt (circa 1.400 passagiers) zijn de verkeerseffecten in de omgeving van de terminal op die weekenddag beperkt;
- *Naamsbekendheid.* Rotterdam is een sterk groeiende cruisebestemming. De aantrekkingskracht van Amsterdam in het buitenland is voor de zeecruisepassagiers groter dan die van Rotterdam (gezien het aantal cruisepassagiers in beide steden), waarbij de naamsbekendheid van Amsterdam een belangrijke rol speelt. Het laatste hoofdstuk gaat in op de wijze waarop dit aspect voor Rotterdam verbeterd zou kunnen worden.

Kansen

Op basis van de ontwikkelingen beschreven in het voorgaande hoofdstuk zien wij de volgende kansen voor Rotterdam als cruisebestemming:

- Rotterdam is in de afgelopen jaren sterk gebleken in het aantrekken van calls in de contemporary- en premiummarkt. De faciliteiten zijn hiervoor goed geoutilleerd. Onze verwachting is dat Rotterdam –bij gelijkblijvende faciliteiten en voorzieningen- voornamelijk in deze markten succesvol zal blijven;
- Het budgetsegment kan belangrijk zijn om first *timers* in de Nederlandse markt tot een cruise te bewegen, aangezien Nederlanders zeer prijsbewust zijn. Rotterdam haalt een beperkt aantal calls binnen dit segment, maar heeft potentieel;
- De Nederlandse vraag naar zeecruisevakanties zal naar alle waarschijnlijkheid aantrekken in de toekomst. Uit een onderzoek onder een panel van NBTC-Nipo kwam naar voren dat 31% van de Nederlanders die reist interesse heeft in het product cruisevakanties. Dat de marktpenetratie in Nederland tot op heden tegen valt heeft mogelijk te maken met het gegeven dat Nederlanders minder snel reageren op all-inclusive concepten (wat de zeecruisemarkt typeert) dan bijvoorbeeld Duitsers. Ook zijn er voor Duitsers 'eigen' maatschappijen, zoals AIDA, TUI Cruises en HAPAG-Lloyd Cruises waarbij inrichting, catering, entertainment en communicatie van de schepen volledig op de Duitse markt/Duitsers zijn afgestemd;
- De vraag van Aziatische consumenten naar cruisevakanties in Europa zal op termijn toenemen gezien de repeaters' value die in de markt bestaat. Rotterdam en andere Nederlandse zeecruise-havens kunnen mogelijk van deze ontwikkeling profiteren gezien de verbindingen die luchthaven Schiphol biedt aan consumenten woonachtig in Azië en de mogelijkheden die bestaan om in West-Europa middels een cruiseschip een aantal iconische Europese steden te bezoeken;
- Rederijen zijn sterk aan het innoveren op het gebied van duurzaamheid, in 2019 komt het eerste schip dat volledig op LNG vaart op de markt. Mogelijk kan de zeecruisehaven van Rotterdam profiteren van de andere maritieme activiteiten die in de stad zijn gevestigd, zoals een bunkerschip voor LNG;
- Als de terminal in Amsterdam wordt verplaatst naar het Westelijk Havengebied, kan dit tot een afname van het aantal calls in Amsterdam leiden, wat een kans betekent voor Rotterdam als cruisebestemming.

Bedreigingen

Op basis van de ontwikkelingen beschreven in het voorgaande hoofdstuk zien wij de volgende bedreigingen voor Rotterdam als cruisebestemming:

- De verbreding en verlenging van de zeesluis in Amsterdam betekent een betere toegankelijkheid tot de zeecruisehaven in Amsterdam voor de grotere schepen die actief zijn in de markt. Dit heeft mogelijk een negatief effect op het aantal calls in Rotterdam. De beperkte ruimte in Amsterdam om te draaien voor de allergrootste schepen (meer dan 330 meter) vraagt nog wel een aanpassing;

- Een eventuele nieuwe terminal meer in het westen van Rotterdam/buiten het centrum draagt er aan bij dat de terminal minder aantrekkelijk wordt voor het luxe segment, ook al is het aandeel van het luxe segment in 2017 in Rotterdam erg beperkt.

Naast deze bedreigingen gelden ook een aantal algemene bedreigingen, die voor de gehele Nederlandse zeecruisemarkt gelden en niet alleen voor Rotterdam:

- *Beperkte promotie.* Het cruiseproduct wordt op TV en in gedrukte media in Nederland beperkt gepromoot. Uiteraard worden cruisereizen wel verkocht en geadverteerd via de geëigende kanalen, maar voor de beleving van het cruiseproduct wordt weinig promotie gemaakt, terwijl Nederland een veel grotere onbekendheid met het cruiseproduct heeft dan bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk. Ook het imago van de cruisevakantie in Nederland blijft nadelig voor de cruisemarkt: 'alleen geschikt voor ouderen' en 'duur'. Dit heeft een nadelig effect op de gehele Nederlandse cruisemarkt (NBTC Nipo 2015);
- *Andere markten in de cruise groeien harder dan Noord-Europa*, zoals bijvoorbeeld Azië, waar zeecruisevakanties tot enkele jaren geleden vrijwel volledig onbekend waren. Cruiseschepen worden ingezet daar waar de opbrengsten voor rederij het beste zijn. Het is momenteel onzeker of groei van het aantal passagiers in Noord-/West-Europa hoog genoeg is om het marktaandeel van Noord-Europa in de wereld te behouden en meer/nieuwe schepen naar Noord-Europa te halen.

4.3 Groeiscenario's Rotterdam

Op basis van deze bevindingen schetsen wij drie scenario's, waarbij we vanwege de afhankelijkheid van twee rederijen er rekening mee houden dat de grootste rederij op de lange termijn mogelijk wegvalt. We gaan er daarbij vanuit dat het aantal Nederlandse cruisevakanties harder groeit dan in andere West-Europese landen, omdat de zeecruisemarkt daar volwassener is en er vanuit Nederland meer groei te verwachten valt (dit geven zowel rederijen als touroperators aan):

1. *Scenario 1:*
   De Nederlandse markt groeit en ook andere belangrijke herkomstlanden groeien (beperkt), maar Rotterdam slaagt er niet in een (vrijwel) wekelijkse aanloop te behouden. Ook in andere markten verbetert Rotterdam haar positie niet;
2. *Scenario 2:*
   De Nederlandse markt groeit en ook andere belangrijke herkomstlanden groeien (beperkt), maar Rotterdam slaagt er niet in een (vrijwel) wekelijkse call te behouden. Rotterdam weet haar positie in andere markten wel te versterken;
3. *Scenario 3:*
   De Nederlandse markt groeit en ook andere belangrijke herkomstlanden groeien (beperkt), en Rotterdam slaagt erin een (vrijwel) wekelijkse aanloop per jaar te behouden. In andere markten ontwikkelt Rotterdam zich niet substantieel.

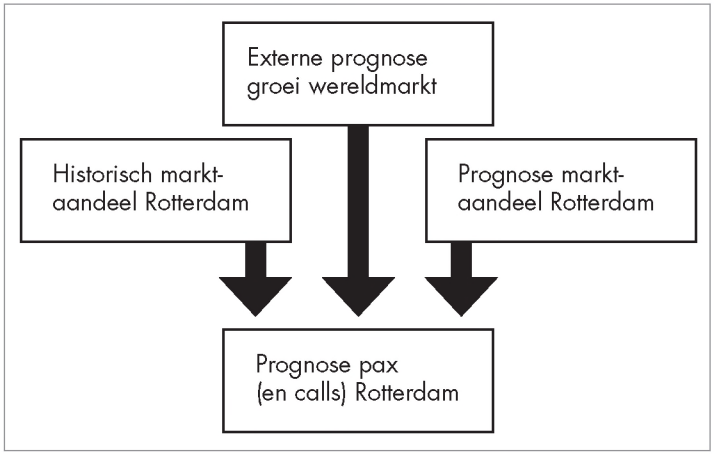
Een vierde scenario waarbij alles maximaal en zeer positief uitvalt (Nederlandse markt groeit, Rotterdam behoudt globaal het huidige aantal calls en een wekelijkse frequentie van schepen en ontwikkelt zich ook substantieel verder in de meest segmenten van de cruisemarkt) hebben we niet opgenomen, omdat het niet waarschijnlijk is dat alles meevalt en maximaal positief uitwerkt.

Een prognose van het aantal calls en passagiers die uit deze scenario's voortvloeien geven wij aan de hand van drie methoden: twee top-down benaderingen en één bottom-up benadering.

4.3.1 Top-down benadering (1): op basis van wereldmarktgroei

De eerste top-down benadering is afgebeeld in Figuur 4.1.

Figuur 4.1 Top-down benadering (1)



Bij top-down benadering (1) maken wij gebruik van externe voorspellingen van het aantal passagiers op de wereldmarkt, de historische marktaandelen behaald in Rotterdam ten opzichte van de wereldmarkt, en voorspellingen aangaande het toekomstige marktaandeel van Rotterdam. De tussenstappen lichten wij uitgebreid toe in Bijlage 3.

Prognose groei Rotterdam tot en met 2035 op basis van top-down benadering (1)
Twee factoren spelen een rol in de prognose van de groei in Rotterdam tot en met 2035, te weten:
- De aantrekkelijkheid van de Noord-/West-Europese markt in de wereldmarkt;
- De aantrekkelijkheid van Rotterdam als onderdeel van de Noord-/West-Europese markt.

De Noord-/West-Europese markt is in de afgelopen jaren sterk gegroeid. Uit gesprekken met (gezaghebbend) cruisemarktanalist Tony Peisley kwam naar voren dat de volume van de markt verder zal toenemen. In meer ontwikkelde markten, zoals het Caribisch gebied, is immers nog steeds sprake van een volumetoename. Wel neemt het aandeel van zeecruisevakanties in het Caribisch gebied ten opzichte van de wereldmarkt af, omdat andere gebieden sneller groeien dan de meer ontwikkelde markten. De Noord- en West-Europese markt zullen waarschijnlijk eenzelfde ontwikkeling ondergaan, gezien de opkomst van de Aziatische markt. Het aandeel van Rotterdam in de wereldmarkt zal daarom naar alle waarschijnlijkheid (in beperkte mate) afnemen, zelfs wanneer het volume qua calls en passagiers blijft toenemen.

Deze ontwikkelingen vallen te vertalen naar de scenario's die wij voor Rotterdam voorzien:
- *Scenario 1:*
  Wanneer de (vrijwel) wekelijkse aanloop wegvalt en Rotterdam haar positie verder niet substantieel kan verbeteren, keert Rotterdam in feite terug naar de marktsituatie van 2009-2015, toen het marktaandeel ten opzichte van de wereldmarkt 0,25%-0,35% was. Door het opkomen van de Aziatische markt en daarmee een lichte afname van het marktaandeel gaan wij uit van 0,25%;
- *Scenario 2:*
  Wanneer de (vrijwel) wekelijkse aanloop wegvalt en Rotterdam haar positie in Nederland licht kan verbeteren, zou Rotterdam qua marktaandeel boven het marktaandeel van 2015 uit kunnen komen.
  Door het opkomen van de Aziatische markt zou dat positieve effect geneutraliseerd worden, en daarom gaan wij uit van een marktaandeel van circa 0,4%;
- *Scenario 3:*
  Bij het behoud van de (vrijwel) wekelijkse aanloop en geen substantiële verbetering van de positie in Nederland is een marktaandeel hoger dan in 2015 mogelijk voor Rotterdam. Wij verwachten, vanwege de opkomst van andere bestemmingsmarkten, het marktaandeel lager dan in 2016 en 2017, en gaan uit van 0,65%.

Tabel 4.1 laat het aantal passagiers zien voor Rotterdam in 2035, gebaseerd op een gemiddelde jaarlijkse groei van de wereldmarkt van 3,6% en de marktaandelen voor Rotterdam die bij de scenario's horen.

Tabel 4.1 Prognose aantal passagiers (en calls) Rotterdam in 2035 via top-down methode (1)

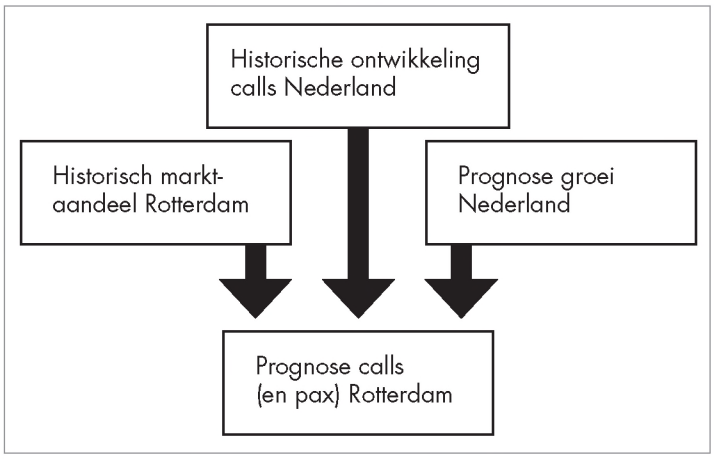
	TOTAAL AANTAL PAX WERELDMARKT IN 2035	SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3
Wereldmarktgroei = 3,6% per jaar	48.322.000	120.800	193.300	314.100
Gem. pax per call = 2.500		48	77	126
Gem. pax per call = 3.150		38	61	100

De prognose van het aantal passagiers varieert van circa 120.000 (scenario 1) tot ruim 310.000 (scenario 3). Het aantal passagiers is ook omgezet in aantallen calls. Rotterdam haalt traditioneel een hoog aantal passagiers per call (circa 3.150 in 2016), daarom is gekozen om het aantal calls om te rekenen met zowel een passagiersaantal dat in 2035 als verwacht marktgemiddelde geldt (2.500) als een passagiersaantal dat bij het profiel van Rotterdam past (3.150). Belangrijk om daarbij op te merken is dat HAL de MS Rotterdam op termijn zal vervangen door een groter schip. Daarmee varieert het aantal calls tussen 38 en 126.

4.3.2 Top-down benadering: op basis van marktgroei Nederlandse cruisemarkt

De tweede top-down benadering die wij toepassen is schematisch afgebeeld in Figuur 4.2.

Figuur 4.2 Top-down benadering (2)



Bij de tweede top-down benadering wordt informatie aangaande het aantal calls in Nederland, het marktaandeel van Rotterdam hierin, en een prognose van de groei van het aantal calls in Nederland meegenomen in de analyse. De informatie gebruikt om tot een prognose van het aantal calls in 2035 in Rotterdam te komen is te vinden in Bijlage 4.

Prognose groei Rotterdam tot en met 2035 op basis van top-down benadering (2)

In de laatste twintig jaar (1998-2017) bleek de gemiddelde jaarlijkse groei van het aantal calls in Nederland bijna 5%, maar de laatste vijf jaar was de groei lager (circa 2,2%). Het is niet waarschijnlijk dat de groei van het aantal calls zich op hetzelfde niveau (5%) zal doorzetten. Wij gaan uit van een 2% groei van het aantal Nederlandse calls per jaar, in lijn met de afgelopen vijf jaar, om de volgende redenen:

- Het product zeecruisevakanties heeft in verschillende herkomstlanden in Noord-/West-Europa reeds een bepaald niveau aan maturiteit bereikt, waardoor de groei op termijn zal afvlakken;
- Het aantal pax per call stijgt verder, waardoor een vraagtoename in Nederlands ook deels door grotere schepen kan worden geaccommodeerd. Het aantal passagiers stijgt dan sneller dan het aantal calls.

Een jaarlijkse stijging van het aantal calls in Nederland van 2% brengt het aantal calls in 2035 op 344. De kwalitatieve scenario's uit paragraaf 4.2 kunnen verder worden onderbouwd met historische gegevens over Rotterdam, waarvan in Bijlage 2 een overzicht te vinden is:

- *Scenario 1:*
  Bij het wegvallen van een (vrijwel) wekelijkse aanloop, zoals die in Rotterdam op dit moment aanwezig is, en geen substantiële verbetering van de positie van Rotterdam in Nederland keert de zeecruisehaven terug naar een marktpositie vergelijkbaar met de situatie van 2009-2015, toen het marktaandeel wat betreft calls van Rotterdam in Nederland circa 15% was;
- *Scenario 2:*
  Bij het wegvallen van een (vrijwel) wekelijkse aanloop, zoals die in Rotterdam op dit moment aanwezig is, maar tegelijkertijd een lichte verbetering van het marktaandeel van Rotterdam wat betreft de overige calls in Nederland komt Rotterdam net boven het marktaandeel van 2015 uit. Wij gaan voor dit scenario daarom uit van 20% van het aantal calls in Nederland;
- *Scenario 3:*
  Bij het behoud van een (vrijwel) wekelijkse aanloop maar verder geen substantiële verbetering van de positie in Nederland wat betreft andere calls kan Rotterdam een marktaandeel halen vergelijkbaar met 2016 en 2017, van circa 30% van het aantal calls in Nederland.

Tabel 4.2 laat het aantal calls zien voor Rotterdam in 2035, gebaseerd op de gemiddelde jaarlijkse groei van 2% voor het aantal calls in Nederland en de marktaandelen die bij de scenario's horen. Het aantal calls varieert van 52 in scenario 1 tot 103 in scenario 3.

Tabel 4.2 Prognose aantal calls (en passagiers) Rotterdam in 2035 via top-down methode (2)

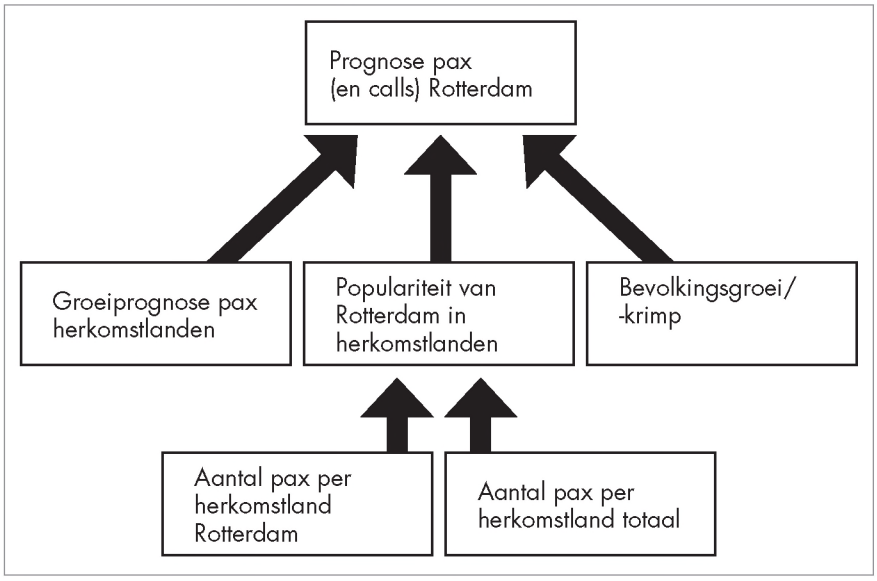
	TOTAAL AANTAL CALLS IN NEDERLAND IN 2035	SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3
Gem. jaarlijkse groei = 2%	344	52	69	103
Gem. pax per call = 2.500		130.000	172.500	257.500
Gem. pax per call = 3.150		163.800	217.350	324.450

Het aantal calls is bovendien omgezet in een totaal aantal passagiers. Gezien het traditioneel hoge aantal passagiers per call is het aantal calls verrekend met een passagiersaantal dat in 2035 als verwacht gemiddelde voor de wereldmarkt geldt (2.500) en een passagiersaantal daar iets boven (3.150). Het aantal passagiers varieert tussen 130.000 en bijna 325.000.

4.3.3 Bottom-up benadering: op basis van groei per herkomstland

De derde benadering is grafisch weergegeven in Figuur 4.4.

Figuur 4.4 Bottom-up benadering



Bij de derde benadering gebruiken wij informatie over huidig bezoek aan Rotterdam, het aantal passagiers per herkomstland, en een prognose van de passagiersgroei en bevolkingsgroei van herkomstlanden.

Prognose groei Rotterdam tot en met 2035 op basis van bottom-up benadering

Voor deze benadering gaan wij uit van een aantal assumpties wat betreft de marktgroei die in voor Rotterdam belangrijke herkomstmarkten kan worden behaald:

- De vraag naar zeecruisevakanties zal in Nederland, België en Luxemburg met de wereldmarkt meegroeien. De gemiddelde jaarlijkse groei komt daarmee uit op 3,6%;
- In de Verenigde Staten, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk vlakt het groeicijfer vanwege de maturiteit van de markt en in het geval van Duitsland bevolkingskrimp af, wat leidt tot een groei van gemiddeld 1-2% per jaar;
- Andere herkomstlanden, met name in Azië, zullen hard groeien en gaan in toenemende mate van belang zijn voor Rotterdam. Wij gaan ervan uit dat in 2035 zeker 25% van de passagiers in Rotterdam niet uit de Verenigde Staten, Canada, Duitsland, België, Luxemburg of andere West-Europese landen afkomstig is.

Voor de prognose van het aantal passagiers en calls is, naast de verwachte groei van herkomstmarkten, de huidige populariteit van Rotterdam van belang. Het percentage passagiers per herkomstland dat tijdens een zeecruisevakantie in Rotterdam komt wordt constant over tijd verondersteld. Als bijvoorbeeld 35% van alle Nederlandse zeecruisepassagiers in Rotterdam opstapt, zal dit in 2035 nog zo zijn.

Een combinatie van de groeiprognoses per herkomstland en de populariteit van Rotterdam in herkomstlanden leidt tot een prognose van het aantal pax in Rotterdam in 2035.

In de scenario's 1 kan dit worden vertaald naar:

- *Scenario 1:*
  In Nederland en andere belangrijke herkomstlanden groeit de vraag naar zeecruisevakanties, zij het beperkt in sommige landen. Dit leidt in principe tot meer passagiers in Rotterdam, maar bij het wegvallen van een (vrijwel) wekelijkse aanloop en geen substantiële verbetering van de positie van Rotterdam in andere markten loopt Rotterdam circa 150.000 passagiers mis;
- *Scenario 2:*
  In Nederland en andere belangrijke herkomstlanden groeit de vraag naar zeecruisevakanties, zij het beperkt in sommige landen. Bij het wegvallen van een (vrijwel) wekelijkse aanloop loopt Rotterdam circa 150.000 passagiers mis. Rotterdam verbetert haar positie in andere markten licht, waardoor 20.000 extra passagiers alsnog Rotterdam bezoeken;
- *Scenario 3:*
  Bij het behoud van een (vrijwel) wekelijkse aanloop maar verder geen substantiële verbetering van de positie in Nederland wat betreft calls komt Rotterdam in een situatie waarbij de populariteit van de haven in herkomstlanden op eenzelfde manier benut wordt en de groei in herkomstlanden voor een groei in Rotterdam zorgt.

Op basis van de groeiprognoses kan het aantal passagiers per herkomstland worden berekend. Gegevens hierover zijn in Bijlage 5 te vinden. Tabel 4.4 laat zien tot welke aantallen passagiers en calls in 2035 de groeiprognoses en de hierboven beschreven scenario's leiden voor Rotterdam. Het aantal passagiers varieert tussen circa 170.000 en 315.000, terwijl het aantal calls dat daaruit volgt tussen 55 en 125 uitkomt.

Tabel 4.4 Prognose aantal calls (en passagiers) Rotterdam in 2035 via bottom-up benadering

	POTENTIEEL BEZOEK AAN ROTTERDAM IN 2035		SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3
Groeiprognoses per herkomstland		313.000	173.000	193.000	313.000
Gem. pax per call = 2.500	Calls		69	77	125
Gem. pax per call = 3.150			55	61	99

4.4 Overzicht resultaten cruisescenario's

De drie benaderingen om het aantal calls en passagiers in Rotterdam voor 2035 te berekenen heeft voor elk van de drie scenario's geleid tot drie prognoses wat betreft het aantal passagiers en het aantal calls.

Tabel 4.5 vat de resultaten van de benaderingen nogmaals samen, en toont het gemiddelde per scenario, uitgaande van 3.150 pax per call. In scenario 1, wanneer Rotterdam haar (vrijwel) wekelijkse aanloop zou verliezen en haar positie in de wereld en Nederland niet zou verbeteren, komt het aantal calls uit op 48, met circa 150.000 passagiers. Het aantal calls is 16 hoger in scenario 2, waarbij Rotterdam wel haar positie in de wereld en Nederland weet te verbeteren (naast het verlies van de vrijwel wekelijkse aanloop). Scenario 3, met behoud van een (vrijwel) wekelijkse aanloop en positie in de markt, brengt 101 calls in 2035, met bijna 320.000 pax.

Tabel 4.5 Overzicht resultaten scenario's 2035 op basis van top-down en bottom-up methoden

	SCENARIO 1		SCENARIO 2		SCENARIO 3	
	Calls	Pax	Calls	Pax	Calls	Pax
Top-down benadering (1)	38	120.800	61	193.300	100	314.100
Top-down benadering (2)	52	163.800	69	217.350	103	324.450
Bottom-up benadering	55	173.000	61	193.000	99	313.000
Gemiddelde van benaderingen	48	152.550	64	201.200	101	317.200

4.5 Toekomstige bestedingen n.a.v. de zeecruisevaart in Rotterdam

Op basis van de geschetste scenario's in de voorgaande paragrafen en de huidige economische betekenis van de zeecruisevaart kan een voorspelling worden gedaan van de toekomstige bestedingen naar aanleiding van de zeecruisevaart. Hierbij wordt gekeken naar peiljaren 2025, 2030 en 2035. Het aantal calls voor het jaar 2035 zijn reeds in de vorige paragrafen getoond, Tabel 4.6 laat het aantal calls (het gemiddelde van de drie scenario's) zien in de jaren 2025 en 2030.

Tabel 4.6 Overzicht resultaten scenario's 2025 en 2030

	SCENARIO 1		SCENARIO 2		SCENARIO 3	
	Calls	Pax	Calls	Pax	Calls	Pax
2025	34	106.600	46	144.900	77	243.550
2030	40	126.100	53	168.750	87	276.050

Op basis van deze aantallen calls en passagiers kan een berekening worden gemaakt. Hierbij gelden een aantal veronderstellingen:

- Het aantal calls dient te worden verdeeld in turnaround en transit/semi-turnaround calls. Scenario 1 beschreef de situatie bij het wegvallen van de jaarronde aanloop. Daarmee zou Rotterdam qua profiel terugkeren naar de situatie van voor 2016, en meer specifiek 2012 t/m 2014. Op basis van deze jaren gaan wij voor scenario 1 uit van 60% van het totale aantal calls als turnaround. Scenario 2 verschilt van scenario 1 in de aantrekkelijkheid van Rotterdam voor de transitmarkt, waardoor bij dit scenario het absolute aantal turnaround calls gelijk is aan scenario 1. Bij scenario 3 is het aantal turnaround calls telkens 20% lager dan in scenario 1, omdat bij dit scenario meer semi-turnaround calls de stad aandoen en daardoor een deel van de sourcemarkt ook bediend wordt;
- De prijzen, gemiddelde bestedingen, en hoeveelheden van 2017 worden als basis gehouden. Er wordt geen inflatiecorrectie toegepast, om de resultaten makkelijker vergelijkbaar met de resultaten van 2017 te houden. Enkel voor de maritieme diensten en bunkering is gekozen voor een gemiddeld niveau aan bestedingen per call tussen 2012 en 2017, om bijv. te corrigeren voor de lage olieprijzen die golden in 2015, 2016 en (voorlopig) in 2017.

Op basis van deze veronderstellingen zijn de toekomstige bestedingen te ramen. Tabel 4.7 op de volgende pagina laat de totalen per peiljaar (2025, 2030, 2035), per gebied en per scenario zien voor de hoofdposten die meegenomen zijn voor dit onderzoek.

Tabel 4.7 Bestedingen n.a.v. zeecruisevaart in Rotterdam 2025, 2030 en 2035

SCENARIO 1

		2025	2030	2035
Passagiers turnaround/ semi-turnaround calls	Rotterdam	€ 647.000	€ 776.000	€ 906.000
	Regio Rotterdam	€ 701.000	€ 841.000	€ 982.000
	Nederland	€ 2.198.000	€ 2.637.000	€ 3.077.000
Passagiers transit/ semi-turnaround calls	Rotterdam	€ 1.809.000	€ 2.067.000	€ 2.584.000
	Regio Rotterdam	€ 1.931.000	€ 2.207.000	€ 2.759.000
	Nederland	€ 4.003.000	€ 4.574.000	€ 5.718.000
Bezoekers	Rotterdam	€ 214.000	€ 257.000	€ 300.000
	Regio Rotterdam	€ 239.000	€ 287.000	€ 335.000
	Nederland	€ 467.000	€ 561.000	€ 654.000
Bemanningsleden zeecruiseschepen	Rotterdam	€ 362.000	€ 424.000	€ 512.000
	Regio Rotterdam	€ 365.000	€ 429.000	€ 517.000
	Nederland	€ 693.000	€ 812.000	€ 980.000
Rederijen	Rotterdam	€ 12.718.000	€ 15.077.000	€ 17.917.000
	Regio Rotterdam	€ 13.739.000	€ 16.257.000	€ 19.369.000
	Nederland	€ 13.814.000	€ 16.343.000	€ 19.475.000
	ROTTERDAM	**€ 15.750.000**	**€ 18.601.000**	**€ 22.219.000**
	REGIO ROTTERDAM	**€ 16.975.000**	**€ 20.021.000**	**€ 23.962.000**
TOTAAL	**NEDERLAND**	**€ 21.175.000**	**€ 24.927.000**	**€ 29.904.000**

SCENARIO 2

		2025	2030	2035
Passagiers turnaround/ semi-turnaround calls	Rotterdam	€ 647.000	€ 776.000	€ 906.000
	Regio Rotterdam	€ 701.000	€ 841.000	€ 982.000
	Nederland	€ 2.198.000	€ 2.637.000	€ 3.077.000
Passagiers transit/ semi-turnaround calls	Rotterdam	€ 3.359.000	€ 3.747.000	€ 4.651.000
	Regio Rotterdam	€ 3.587.000	€ 4.001.000	€ 4.966.000
	Nederland	€ 7.433.000	€ 8.291.000	€ 10.292.000
Bezoekers	Rotterdam	€ 214.000	€ 257.000	€ 300.000
	Regio Rotterdam	€ 239.000	€ 287.000	€ 335.000
	Nederland	€ 467.000	€ 561.000	€ 654.000
Bemanningsleden zeecruiseschepen	Rotterdam	€ 512.000	€ 587.000	€ 712.000
	Regio Rotterdam	€ 517.000	€ 593.000	€ 719.000
	Nederland	€ 980.000	€ 1.123.000	€ 1.362.000
Rederijen	Rotterdam	€ 15.524.000	€ 18.123.000	€ 21.635.000
	Regio Rotterdam	€ 17.229.000	€ 20.004.000	€ 24.000.000
	Nederland	€ 17.355.000	€ 20.184.000	€ 24.174.000
	ROTTERDAM	**€ 20.256.000**	**€ 23.490.000**	**€ 28.204.000**
	REGIO ROTTERDAM	**€ 22.273.000**	**€ 25.726.000**	**€ 31.002.000**
TOTAAL	**NEDERLAND**	**€ 28.433.000**	**€ 32.796.000**	**€ 39.559.000**

SCENARIO 3

		2025	2030	2035
Passagiers turnaround/ semi-turnaround calls	Rotterdam	€ 518.000	€ 615.000	€ 712.000
	Regio Rotterdam	€ 561.000	€ 666.000	€ 771.000
	Nederland	€ 1.758.000	€ 2.088.000	€ 2.417.000
Passagiers transit/ semi-turnaround calls	Rotterdam	€ 7.881.000	€ 8.785.000	€ 10.207.000
	Regio Rotterdam	€ 8.415.000	€ 9.381.000	€ 10.898.000
	Nederland	€ 17.440.000	€ 19.441.000	€ 22.586.000
Bezoekers	Rotterdam	€ 171.000	€ 203.000	€ 236.000
	Regio Rotterdam	€ 192.000	€ 227.000	€ 263.000
	Nederland	€ 374.000	€ 444.000	€ 514.000
Bemanningsleden zeecruiseschepen	Rotterdam	€ 911.000	€ 1.027.000	€ 1.192.000
	Regio Rotterdam	€ 921.000	€ 1.037.000	€ 1.205.000
	Nederland	€ 1.744.000	€ 1.965.000	€ 2.282.000
Rederijen	Rotterdam	€ 22.631.000	€ 25.783.000	€ 29.891.000
	Regio Rotterdam	€ 26.681.000	€ 30.310.000	€ 35.150.000
	Nederland	€ 26.879.000	€ 30.531.000	€ 35.409.000
	ROTTERDAM	**€ 32.112.000**	**€ 36.413.000**	**€ 42.238.000**
	REGIO ROTTERDAM	**€ 36.770.000**	**€ 41.621.000**	**€ 48.287.000**
TOTAAL	**NEDERLAND**	**€ 48.195.000**	**€ 54.469.000**	**€ 63.208.000**

4.6 Verschillen economische effecten tussen locaties

Keuze voor een andere locatie

In een eerdere studie van de gemeente Rotterdam en Port of Rotterdam ('Rotterdam Cruiseport. Make it happen', 2015) wordt verslag gedaan van het onderzoek naar geschikte alternatieve locaties voor een cruiseterminal. Dit onderzoek is gestart door de gemeente en Port of Rotterdamvanwege een combinatie van twee essentiële factoren (een verdere doorontwikkeling bij de Wilhelminapier en voortgaande groei van het aantal cruiseschepen). Daarbij dient zich de vraag aan of de bestaande voorzieningen van de cruiseterminal bij deze groei op de lange termijn voldoende zijn voor de afhandeling van cruiseschepen. De studie gaat uit van 90-100 schepen in 2025 en 4000-4500 passagiers per call in 2025.

Uit de studie resulteren drie verschillende locaties voor de cruiseterminal:

- De huidige locatie aan de Wilhelminakade (Kop van Zuid);
- De Merwe Vierhaven;
- De kop van de Sluisjesdijk.

Uit het onderzoek naar de locaties zijn drie scenario's ontwikkeld, die in het onderzoek als kansrijk worden gezien:

- Handhaven van de cruise op de huidige locatie, op zich het meest gunstige scenario voor de cruisemarkt, maar dit wordt qua parkeren en verkeersafhandeling een lastige combinatie met de ontwikkeling van te ontwikkelen vastgoed. Dit scenario is niet te combineren met een derde stadsbrug;
- Volledige verplaatsing van de cruiseterminal naar de Merwe Vierhaven. Qua locatie beste uitgangspositie voor kwalitatief hoogwaardige voorzieningen, geen aanpassing derde stadsbrug, maar minder zichtbaar in de stad;
- Een combinatie: behoud van een (deel van de) cruisemarkt op de Wilhelminapier en realisatie van een tweede cruiseterminal in de Merwe Vierhaven.

Hier is later een vierde scenario aan toegevoegd, namelijk verplaatsing naar de Sluisjesdijk. Voorwaarde voor dit scenario is de aanwezigheid van de derde stadsbrug.

Op het aantal cruiseschepen dat naar Rotterdam komt, is door de overheid slechts beperkte invloed uit te oefenen. Met betrekking tot het laatste punt (ontwikkeling van het aantal schepen) hebben wij op basis van ons voorliggende onderzoek enkele conclusies getrokken, die ons relevant lijken in de businesscase van de besluitvorming rondom de locaties.

In het eerdere onderzoek wordt uitgegaan van 90-100 cruiseschepen in 2025 en een gemiddelde scheepsgrootte van 4.000-4.500 passagiers per call. Uit ons onderzoek blijkt dat 90-100 cruiseschepen in 2025 een behoorlijke hoge verwachting is. We denken op grond van doorrekening van de verschillende scenario's dat het aantal calls in 2025 zal variëren tussen 34 en 77.

Ook is het nog de vraag of gemiddelde aantal passagiers per call van 4.000-4.500 in 2025 zal worden bereikt (ook bij dubbeltelling van het aantal passagiers bij een turnaround). Met de MS Rotterdam als turnaroundschip van Holland America Line is het niet waarschijnlijk, maar zelfs als Holland America Line een ander schip in zet in Rotterdam stijgt het gemiddeld aantal passagiers per call waarschijnlijk niet tot 4.000, omdat Rotterdam op dit moment al een hoog gemiddelde haalt en het onwaarschijnlijk is dat de allergrootste schepen (met een capaciteit van meer dan 5.000 passagiers) op structurele basis meerdere keren per jaar naar Rotterdam gaan komen. We verwachten daarom een gemiddelde grootte van cruiseschepen die Rotterdam aandoen van 2.500-3.150 passagiers.

Voor de toekomst betekent dat dat het aspect van een forse groei van het aantal calls in 2025 ten opzichte van het huidige aantal calls (76 in 2016) en een forse groei van het aantal passagiers minder sterk is dan in het onderzoek wordt benoemd. Wat de uiteindelijke invloed hiervan zal zijn op de verwachte verkeerseffecten valt buiten de scope van dit onderzoek.

Belangrijke factoren bij verschil in economische effecten per locatie
Voor het beoordelen van de verschillen in economische effecten van de cruisemarkt per locatie zijn een aantal factoren van belang. We gaan in deze beoordeling uit van de drie meest kansrijke scenario's zoals die op de vorige pagina zijn genoemd.

Belangrijke factoren zijn:
- *Optimale faciliteiten*. De locaties zouden onvergelijkbaar zijn als het niet op elke locatie mogelijk was een terminal met volwaardige en de meest moderne faciliteiten te ontwikkelen. Rho Adviseurs heeft aangegeven dat er op de twee alternatieve locaties geen belemmeringen zijn om een nieuwe volwaardige cruiseterminal te ontwikkelen, vergelijkbaar met de huidige faciliteiten in de terminal;
- *Aantrekkelijkheid van de omgeving*. Op termijn is er in de gemeente Rotterdam het streven naar volledige herontwikkeling van de omgeving van beide locaties, waarbij de herontwikkeling voor de Sluisjesdijk alleen plaatsvindt als er een derde stadsbrug komt (mogelijk pas na 2035). Een beeld of artist impression van deze locatie is er momenteel niet, maar we gaan ervanuit dat beide nieuwe locaties worden herontwikkeld tot een aantrekkelijke omgeving. Belangrijk voor het aantrekken en behouden van de cruisemarkt zijn de verschillen die op termijn wel zullen optreden tussen de mogelijke nieuwe locaties en de huidige cruiseterminal op de Kop van Zuid. Dit betreft met name de huidige locatie die wordt gezien als centrumlocatie, waarbij de zeecruiseschepen zeer goed zichtbaar zijn in de stad;
- *Ligging in het centrum*. Deze ligging in de nabijheid van de binnenstad is met name essentieel voor het luxe segment. Om het luxesegment te behouden is verplaatsing naar een locatie buiten het centrum niet echt gunstig. Voor de overige segmenten is ligging in het centrum een stuk minder relevant. Anderzijds komen er nu nauwelijks cruiseschepen in het echt luxesegment. Om deze te behouden, kan het een overweging zijn het derde scenario na te streven: een nieuwe terminal in de Merwe Vierhaven en behoud van de huidige terminal voor de luxe schepen. Hiervoor zou het aantal calls van het segment wel moeten aantrekken, wil het zin hebben om de huidige terminal hiervoor open te houden. De schepen uit het luxe segment kiezen nu veel vaker voor Amsterdam. Op termijn wordt mogelijk de Amsterdamse terminal naar een locatie buiten het centrum verplaatst, waardoor Amsterdam een minder aantrekkelijke locatie aanbiedt, relatief ver uit het centrum. Dit is niet aantrekkelijk voor de luxere schepen, waarvan de rederijen dan sterkere argumenten zouden hebben om voor de centrumlocatie in Rotterdam in plaats van Amsterdam te kiezen. Alleen in een dergelijke situatie, als vaststaat dat de Amsterdamse locatie minder aantrekkelijk wordt, lijkt ons een combinatie van twee terminals een overweging waard. We hebben dit niet onderzocht, maar het lijkt ons waarschijnlijk dat het alleen in deze situatie kostentechnisch interessant is;
- *Synergie met de omgeving*. Een aantrekkelijke synergie tussen de cruiseterminal en de omgeving van de terminal zou de aantrekkelijkheid van Rotterdam als cruisebestemming kunnen vergroten, bijvoorbeeld de nabijheid van een attractie in de Merwe Vierhaven. Dit element zou wel een satisfier kunnen zijn voor de locatie Merwe Vierhaven, maar is niet doorslaggevend. Het is echter niet bekend of er een attractie komt. De verdere ontwikkeling van Merwe Vierhaven, Sluisjesdijk en de huidige locatie zijn niet precies bekend. Een inschatting van het effect van dit aspect lijkt ons op dit moment prematuur.

Conclusie
Concluderend kunnen we zeggen dat aan de hand van deze factoren niet of nauwelijks grote concrete kwantitatieve verschillen te verwachten zijn in de economische effecten van de cruisemarkt op basis van de verschillende locaties. Alleen een –nu nog niet bestaande- situatie met veel luxe schepen- bovenop de bestaande groei- zou een iets groter economisch effect kunnen realiseren, bij een combinatie van twee terminals.

5. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk komen de conclusies (5.2) en aanbevelingen aan de orde. In de aanbevelingen (5.3) gaan we erop in hoe we inkomsten van de zeecruisevaart voor de stad Rotterdam in de toekomst kunnen verbeteren.

5.2 Conclusies

Uit onze analyse trekken we de volgende conclusies:

- De economische effecten van de zeecruisemarkt voor de stad Rotterdam zijn met name de laatste twee jaren (2015/2016) fors toegenomen, met name door de komst van de AIDA Prima, de semi-turnaround die 30-40 keer per jaar de terminal aandoet. Ook het aantal passagiers per schip nam hierdoor toe (van circa 1.700 in 2012 naar 2.700 in 2016). De economische effecten zijn tussen 2012 en 2017 meer dan verdubbeld (van € 12 miljoen naar € 39 miljoen, zie tabel 5.1). De bestedingen per call daalden hierdoor licht, met name door lagere brandstofprijzen. Exclusief de brandstof namen de bestedingen per call wel toe. Het aantal passagiers nam toe van circa 63.000 in 2012 naar circa 250.000 in 2017 (2017 is prognose).

Tabel 5.1 Gedane bestedingen in Nederland n.a.v. zeecruisevaart Rotterdam, 2012-2017

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Totale bestedingen	€ 15.002.000	€ 16.486.000	€ 17.085.000	€ 20.882.000	€ 33.229.000	€ 38.671.000
Aantal calls	27	27	28	38	63	76
Bestedingen per call	€ 555.630	€ 610.590	€ 610.180	€ 549.530	€ 527.440	€ 508.830

- Dit levert in totaal circa 300 FTE aan werkgelegenheid op in Nederland, in totaal zo'n 400-450 banen. Daarvan komt een deel in de stad Rotterdam en de regio Rotterdam terecht, maar ook een deel in het buitenland. Voor vele categorieën is door ons in kaart gebracht waar de producten worden gekocht. Aan de hand daarvan is de werkgelegenheid berekend voor Rotterdam, de regio en Nederland. Daaruit blijkt dat van de circa 212 FTE directe werkgelegenheid circa de helft in de regio Rotterdam terecht komt, waarvan dan 40% in de stad en circa 10% in de regio. De andere helft van de werkgelegenheid komt in de rest van Nederland terecht. Dat betekent een behoorlijk aantal banen voor de regio Rotterdam (130-150 banen), maar wel een groot weglekeffect naar andere regio's in Nederland. Van de directe werkgelegenheid in Rotterdam komt een groot deel terecht in de horeca en detailhandel (ongeveer 30%), door de bestedingen in de binnenstad;
- De financiële stromen tussen de gemeente Rotterdam, Cruiseport BV en Port of Rotterdam tonen aan, dat circa 50-60 calls per jaar benodigd zijn, willen alle publieke kosten –huur van de terminal, bijdragen van Port of Rotterdam en gemeenten, kosten voor baggeren, fenders etc.- worden terugverdiend. Dit is een belangrijk aspect om voor de toekomstige groeiscenario's –en een eventuele andere locatie voor de terminal- in het oog te houden;
- De komst van AIDA Prima heeft een forse impuls gegeven aan de bestedingen, maar tegelijkertijd is zijn de opbrengsten van de zeecruise voor de stad wel deels afhankelijk van rederij AIDA met iets minder dan de helft van het aantal calls. Dat is relatief kwetsbaar voor de (zekerheid in de) toekomst, omdat aanbestedingen voor komst van zeecruiseschepen maximaal voor enkele jaren worden afgesloten;
- Voor de verwachte economische effecten –op basis van vele studies- is uitgegaan van groeiscenario's op landelijk en wereldniveau (top-down benadering). Ook is de verwachte groei berekend vanuit het marktpotentieel (bottom-up). Wij verwachten dat het aantal cruisepassagiers zich in Rotterdam ontwikkelt naar 152.000-317.000 passagiers in 2035. Het aantal calls omvat tussen 47 en 101 schepen. Dat stemt overeen met bestedingen van € 30 miljoen tot € 63 miljoen. Cruciaal in de economische effecten zijn de bestedingen van de rederijen in (al dan niet) Rotterdamse bedrijven;
- Het daadwerkelijke aantal calls hangt van veel factoren af: de ontwikkeling van de cruisevloot wereldwijd na 2025, de bereidheid van rederijen om schepen in Noordwest-Europa in te zetten, de positie van Rotterdam hierin en de voorkeur van met name Nederlanders voor het cruiseproduct (deze kan in vergelijking met andere landen zoals Duitsland en het Verenigd Koninkrijk nog sterk groeien). Dit is sterk afhankelijk van de (promotie door) rederijen en de satisfiers die Rotterdam kan bieden ten opzichte van andere cruisebestemmingen. In de toekomst zullen in elk geval de huidige faciliteiten en het serviceniveau moeten blijven gewaarborgd. Onderstaande tabel toont daartoe een SWOT- van Rotterdam als cruisebestemming.

Tabel 5.2 Sterktes en zwaktes Rotterdam als cruisebestemming

STERKTES	ZWAKTES
Beschikbaarheid ligplaatsen	Sterke afhankelijkheid van enkele rederijen
Ligging voor excursies	Minder aantrekkelijk voor luxesegment
Ligging terminal	Ligging ten opzichte van Noord- en Oost-Europa
Lage kosten voor de rederij	Capaciteit turnarounds op werkdagen
Nautische bereikbaarheid	Naamsbekendheid

5.3 Aanbevelingen

Een aantal factoren zijn bepalend voor de komst van zeecruiseschepen naar een haven:

- Aantrekkelijkheid van de bestemming;
- Beschikbaarheid van de cruiseterminal;
- Kosten voor de rederij;
- (Nautische) obstakels.

Uiteraard is het voor de gemeente Rotterdam, Port of Rotterdam en Cruiseport BV niet eenvoudig om deze factoren te beïnvloeden. Op grond van de verzamelde data, de gesprekken en de interviews, hebben we wel enkele maatregelen geformuleerd die de positie van Rotterdam als cruisestad zouden kunnen verbeteren.

Aantrekkelijkheid van de stad

De stad Rotterdam is in ontwikkeling. De komende jaren zal Rotterdam nog verder ontwikkeld worden in architectonisch perspectief. Met de mogelijke komst van de Floating Farm en wellicht de komst van Dutch Windwheel heeft Rotterdam ook weer een aantal extra attracties erbij.

Toch kiest op dit moment bijna de helft van de passagiers voor excursies vanaf Cruiseport naar locaties buiten Rotterdam, ondanks aantrekkelijke voorzieningen als de Markthal, musea, een goed winkelaanbod, De Euromast, etc.. Het is niet bekend of Rotterdam een essentiële voorziening voor cruisepassagiers in de stad mist op dit moment, maar dit zou nader in kaart gebracht kunnen worden, evenals de vraag waarom de passagier soms toch kiest voor een excursie buiten Rotterdam. Deels is dit wel bekend –aantrekkelijkheid Amsterdam, Werelderfgoed Kinderdijk, etc.- maar het complete inzicht- de customer journey van de cruisetoerist- is er momenteel nog niet. Mocht de stad inzetten op de komst van meer luxe schepen, dan is het met name van belang te analyseren welke voorzieningen voor deze passagiers essentieel zijn.

Een ander punt is de verkoop van de rederijen voor excursies in Rotterdam. Deze zijn naar verhouding fors geprijsd (€ 30- € 70 voor een excursie van 2,5 uur met busrit en rondleiding), zeker ten opzichte van Amsterdam (vergelijkbare prijzen, met een langere busrit). Ook vermelden sommige rederijen Rotterdam als laatste in hun aanbod, of is zelfs een foto van Amsterdam geplaatst bij de excursies van Rotterdam. Een goed en breed excursie-aanbod is uiteraard de wens van de klant, maar de promotie van Rotterdam als stad voor excursies zou verbeterd kunnen worden (en mogelijk tegen wat lagere prijzen).

Rotterdam Partners heeft als wens geuit om professionele gidsen in te zetten, die passagiers benaderen die zelf Rotterdam verkennen, en deze passagiers voorlichten over de mogelijkheden van Rotterdam. Nu gebeurt dit met vrijwilligers. Hoe beter zelfstandige passagiers Rotterdam weten te vinden, hoe meer bestedingen dit opbrengt voor de (binnen) stad in Rotterdam.

Kosten voor de rederij

De kade- en havengelden voor de Rotterdamse zeecruisemarkt zijn behoorlijk lager dan die in Amsterdam, maar met geselecteerde extra kortingen voor bepaalde rederijen of calls, die wenselijk zijn voor de stad, zou het aantal cruiseschepen nog verder kunnen groeien. Het kade- en havengeld is –samen met het passagierstarief voor de terminal- slechts een klein deel van de totale kosten voor een rederij. Maar met smalle marges in de reiswereld kan een bedrag van enkele tienduizenden euro's sterk meewegen in de beslissing om voor een cruisehaven te kiezen. Te overwegen valt om hier wat meer op te sturen.

Wat mogelijk, zeker bij een in de toekomst stijgend aantal calls, wel een probleem wordt is de verkeersafwikkeling, met name voor de grootste schepen. De turnaround van HAL vindt nu plaats op zaterdagen. Een doordeweekse turnaround zou verkeersproblemen opleveren. In 2018 daalt het aantal calls licht, maar een betere infrastructuur rondom de terminal en de Erasmusbrug zou wel wenselijk zijn, om het concurrentievoordeel met andere cruisehavens zo groot mogelijk te houden.

Ook de openbaarvervoer voorziening (metro) is voor een groep passagiers op dit moment moeilijk toegankelijk- aanschaf kaart aan het loket, concentratie van passagiers in tijd. Een betere regeling hiervoor, in combinatie met de gidsen eventueel, is zeker wenselijk. Elke passagier die het centrum goed weet te bereiken, draagt immers bij aan de

economische effecten van de zeecruise voor de stad Rotterdam.

BIJLAGE 1 GERAADPLEEGDE BRONNEN

Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van deskresearch en interviews met organisaties en personen werkzaam in de industrie.

Tabel B1.1 Bronnenlijst

PUBLICATIE
Andriotis, K. and Agiomirgianakis, G. (2010). Cruise Visitors' Experience in a Mediterranean Port of Call. *International Journal of Tourism Research*, 12(4): 390-404.
CBS (2016). Werkzame beroepsbevolking; vergrijzing per bedrijfstak SBI 2008.
China Cruise & Yacht Industry Association (2016). 2015 Cruise Industry Development Report.
CLIA Nederland (2017). Cruise Lines International Association noteert aanzienlijke groei van Europese cruisepassagiers in 2016. http://clia.nl/nieuws/192-cruise-lines-international-association-noteert-aanzienlijke-groei-van-europese-cruisepassagiers-in-2016
CLIA Europe (2015). CLIA Europe Statistics and Markets 2010-2014. www.cruising.org
CLIA Europe (2013). Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe 2012
CLIA Europe (2014). Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe 2013
CLIA Europe (2015). Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe 2014
CLIA Europe (2016). Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe 2015
Cruise Europe (2007). Cruise Europe Statistics.
Cruise Industry News (2016). 13 of 73 Cruise Ships on Order are LNG powered. https://www.cruiseindustrynews.com/cruise-news/15966-13-of-73-cruise-ships-on-order-are-lng-powered.html
Cruise Lines International Association (2011). 2011 CLIA Cruise Market Overview. www.cruising.org
Cruise Lines International Association (2014). 2015 Cruise Industry Outlook. www.cruising.org
Cruise Lines International Association (2015). 2016 Cruise Industry Outlook. www.cruising.org
Cruise Lines International Association (2016). 2016 Asia Cruise Trends. www.cliadeutschland.de
Cruise Lines International Association (2016). 2017 Cruise Industry Outlook. www.cruising.org
Cruise Market Watch (2009). Costa Cruises gets placement in top Chinese movie. http://www.cruisemarketwatch.com/articles/costa-you-are-the-one/
Cruise Market Watch (2015). 2015 World Wide Market Share. www.cruisemarketwatch.com/market-share/
Gabe, T. M., Lynch, C. P., and McConnon, J. C. (2006). "Likelihood of Cruise Ship Passengers Return to a Visited Port: The Case of Bar Harbor, Maine." *Journal of Travel Research*, 44: 281-287.
Gemeente Amsterdam (2017). Bruggen over het IJ – Economische impactstudie.
Hui, T. K., Wan, D., and Ho, A. (2007). "Tourists' Satisfaction, Recommendation and Revisiting Singapore." *Tourism Management*, 28(4): 965-975.
I&O Research (2016). Randstad Koopstromenonderzoek 2016. www.kso2016.nl
NBTC-Nipo Research (2015). Onderzoek HAL: een derde Nederlanders wil cruisen. http://www.nbtcniporesearch.nl/nl/home/article/een-derde-nederlanders-wil-cruisen.htm
Seatrade Cruise News (2017). Seatrade Cruise Orderbook. www.seatrade-cruise.com/images/orderbook/Seatrade-Cruise-Orderbook.pdf
Shell Global (2016). Shell agrees to supply Carnival with LNG to fuel world's first LNG-powered cruise ships. http://www.shell.com/energy-and-innovation/natural-gas/lng-for-transport/news-and-media-releases/first-lng-powered-cruise-ships.html
Tony Peisley (2014). End of the Beginning for Cruising.
World Maritime News (2016). German cruise passengers to reach 3 mln. mark by 2020. http://worldmaritimenews.com/archives/185514/german-cruise-passengers-to-reach-3-mln-mark-by-2020/

Tabel B1.2 Geïnterviewde organisaties en personen

ORGANISATIE/PERSONEN	DATUM
Marktdeskundigen	
Cruise Port Rotterdam: Mai Elmar (Dir. Cruise Port)	23 februari 2017
A.R. Peisley Ltd. (cruise-expert)	9 maart 2017 (per e-mail)
Kras/TUI Cruises: mw. W. Poppenga	9 maart 2017
Cruise & Maritime Voyages: dhr. M. Hall	3 maart 2017
Fred Olsen Cruiselines: dhr. H. van Welzen	21 maart 2017 en 11 april 2017 (e-mail)
VCK Travel: mw M. Grent	15 maart 2017
NRV Reizen: mw. C. Terpstra (cruise-expert)	15 maart 2017
Rotterdam Partners: mw. R. Satijn/dhr. R. Hanssens	13 maart 2017/17 maart 2017
CLIA Nederland: dhr. N. Bleichrodt (director HAL Nederland)	3 maart 2017
Royal Caribbean, mw. M. Mayer	16 februari 2017
MSC Cruises, dhr. E. Schussel	9 maart 2017
Deskundigen bestedingen	
Hatenboer-Neptunus	10 maart 2017
World Fuel Services	10 maart 2017
Intercruises Shoreside & Port Services	7 maart 2017, 14 maart 2017
Port of Rotterdam, dhr. R. van Gelder	Maart 2017 (e-mail, diverse data)
Lukoil	13 maart 2017
DS Shipping	15 maart 2017, 22 maart 2017, 14 april 2017
Meeder B.V.	16 maart 2017
VCK Logistics	17 maart 2017, 20 maart 2017
Loodswezen	7 april 2017
Intersupply Shipstores B.V.	13 april 2017
B&S Global Cruise Supply B.V.	April 2017
Fairplay Towage	Maart 2017
Kotug Smit Towage	Maart 2017
Roeiersbedrijf A.J. Van Kuijk BV	Maart 2017
Dirkzwager	Maart 2017
S5 Agency	4 mei 2017

Er is ook contact gezocht via telefoon en/of e-mail met AIDA Cruises, de HAL-directie in de USA, Schmidt Zeevis, Total Produce B.V., Ferwerda B.V., en Verenigde Tankrederij, maar de betreffende partijen wensten niet mee te werken, hadden niet de beschikking over de gewenste informatie, of hadden onvoldoende tijd.

BIJLAGE 2 METHODIEK IMPACTMODEL VRIJETIJDSSECTOR

De economische betekenis van recreatie en toerisme – uitgedrukt in bestedingen en werkgelegenheid – kan worden geraamd door middel van toepassing van de methodiek zoals gehanteerd in het Impactmodel Vrijetijdssector [13]. Deze methodiek is onderstaand schematisch weergegeven.

Figuur B2.1 Methodiek raming economische betekenis toerisme

Input: passagiers, gekozen excursiebestemming, gevraagde diensten
X
Bestedingen per persoon/rederij per categorie (naar sectoren)
↓
Output: bestedingen (totaal en naar sectoren)
-/-
BTW/accijns desbetreffende sector
-/-
Inkooppercentage desbetreffende sector
↓
Finale omzet per sector
X
Arbeidscoëfficiënten per sector
↓
Output: Werkgelegenheid in FTE's (direct naar sectoren en indirect via multiplier)

Bestedingen
Om de economische betekenis van de zeecruisevaart te berekenen zijn eerst de bestedingen berekend die samenhangen met de passagiers, crewleden, en bezoekers/wegbrengers. Deze berekening vindt plaats door passagiers-, crew-, en bezoekersaantallen te vermenigvuldigen met realistische bestedingsniveaus per persoon per dag. Bestedingen gedaan door rederijen zijn vastgesteld op basis van interviews, deskresearch, en algemene voorwaarden

Werkgelegenheid
Om de werkgelegenheid (per sector) te berekenen worden de bestedingen gecorrigeerd voor een tweetal effecten:
- BTW. De bestedingen zijn inclusief BTW. Aangezien de BTW geen directe invloed heeft op de werkgelegenheid in de sector, dient hiervoor een correctie plaats te vinden;
- Inkoopcomponent. Het aandeel 'inkoop' van de sector levert immers geen werkgelegenheid in de desbetreffende sector op, maar genereert voornamelijk werkgelegenheid bij de producent van levensmiddelen en non-food (brandstof, etc). De omzet en werkgelegenheid behorende bij de inkoop wordt weergegeven onder de 'sector' overig.

Na deze correcties resulteert de finale afzet uit de bestedingen. De directe werkgelegenheid per sector wordt berekend door de finale afzet te vermenigvuldigen met de bijbehorende arbeidscoëfficiënt (weergegeven in termen van aantal mensjaren (FTE) werk per 1 miljoen Euro finale afzet). Na het vaststellen van de directe werkgelegenheid, kan de indirecte werkgelegenheid worden bepaald. Deze is m.n. het gevolg van toeleveranties (productiemiddelen, bouwnijverheid, dienstverleners (banken, verzekeringsmaatschappijen, wasserij, etc.)) die nodig zijn om de afzet in de diverse sectoren te kunnen realiseren. De indirecte werkgelegenheid is met behulp van een multiplier bepaald. Deze multiplier bedraagt 1,39. M.a.w. 1 FTE directe werkgelegenheid genereert 0,39 FTE indirecte werkgelegenheid.

13 De methodiek is ontwikkeld in samenwerking met econometristen van de Stichting Economisch Onderzoek (SEO) van de Universiteit van Amsterdam en is goedgekeurd door het ministerie van Economische Zaken.

BIJLAGE 3 TUSSENSTAPPEN TOP-DOWN BENADERING (1)

Deze bijlage bevat de tussenstappen die zijn berekend om tot een prognose van het aantal passagiers en calls in Rotterdam te komen. Wij maken gebruik van externe voorspellingen van de wereldmarktgroei, en berekenen het historisch marktaandeel van Rotterdam in de wereldmarkt.

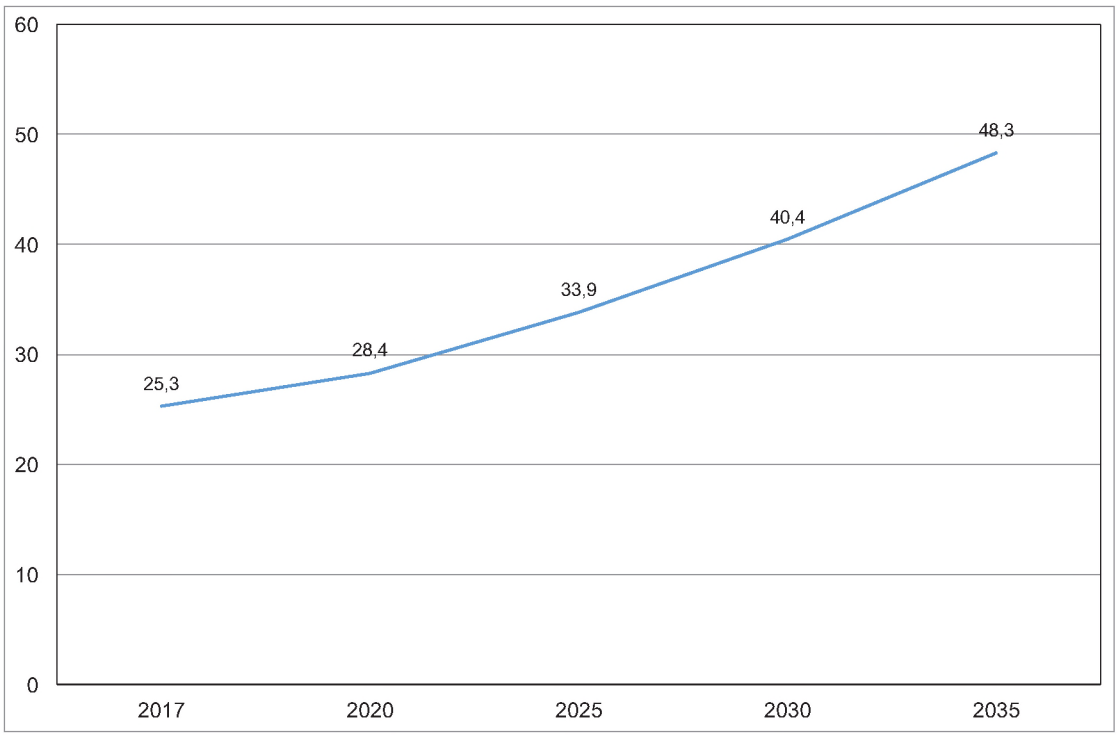
Externe voorspellingen groei wereldmarkt
Een tweetal voorspellingen van de groei van de wereldmarkt worden voor dit onderzoek gebruikt. Beide voorspellingen zijn gedaan in 2014 en zijn afkomstig van marktanalist Tony Peisley en SEA Europe, de associatie van Europese scheepbouwbedrijven. Uit betreffende onderzoeken komt naar voren:

- De vraag naar nieuwe schepen is gedeeltelijk aanbodafhankelijk, omdat cruisemaatschappijen steeds meer nieuwe vaarroutes, thema's, en attracties aan boord introduceren. De verwachting is dat de groei van vraag en aanbod zich voorlopig zal voortzetten. Zeecruisevakanties zijn als toeristisch product nog steeds in ontwikkeling;
- SEA Europe voorspelt dat de gemiddelde passagierscapaciteit over alle orders zich in de toekomst rond 2.500 zal bevinden. Op basis daarvan worden drie scenario's geschetst waarbij in het hoge scenario jaarlijks tot aan 10 schepen per jaar nodig zullen zijn om aan de vraag te voldoen;
- Tony Peisley stelt dat de groei van de zeecruisemarkt gelimiteerd wordt door de capaciteit waarover scheepswerven beschikken om nieuwe schepen te bouwen. Scheepswerven in Azië zijn in opkomst, maar hebben tijd nodig om reputatie op te bouwen. Daarom kan het aanbod jaarlijks met maximaal 3 tot 4% per jaar kan toenemen. In zijn publicatie in 2014 ging hij ervan uit dat de grens van 30 miljoen passagiers in 2023 geslecht zou worden (met een gemiddelde jaarlijkse groei van net onder 3%), maar waarschijnlijk haalt de industrie die resultaten al een aantal jaren eerder. Rond 2030 maken naar alle waarschijnlijkheid circa 40 miljoen passagiers gebruik van zeecruiseschepen voor vakanties;
- SEA Europe gaat ervan uit dat in 2035 het aantal passagiers op 54,2 miljoen passagiers uitkomt. Daarmee zit SEA Europe aan de bovenkant van het scenario dat Tony Peisley schetst. Ten opzichte van de prognose van 25,3 miljoen passagiers in 2017 betekent dit een gemiddelde jaarlijkse groei van 4,3%.

De uitstaande orders leiden tot een capaciteitsstijging van meer dan 4% in de komende jaren, maar hierbij is geen rekening gehouden met het feit dat een deel van de nieuwe schepen vervangingsvraag is en een deel van het aanbod dus zal verdwijnen.

Figuur B3.1 toont het gemiddelde van de voorspellingen van SEA Europe en Tony Peisley aangaande de omvang van de wereldmarkt in 2020, 2025, 2030, en 2035. In 2035 zou de wereldmarkt een omvang van ruim 48 miljoen passagiers kunnen hebben. De gemiddelde jaarlijkse groei zou 3,6% moeten zijn om op dit cijfer uit te komen in 2035.

Figuur B3.1 Prognose aantal pax wereldmarkt (gemiddelde Tony Peisley/SEA Europe), in miljoenen



Historische prestaties Rotterdam ten opzichte van wereldmarkt

Tabel B3.1 toont de prestaties van Rotterdam ten opzichte van de wereldmarkt. De tabel laat zien dat het marktaandeel van Rotterdam tot en met 2015 gestaag is opgelopen. In 2016 en 2017 is het aandeel fors hoger, wat te verklaren valt door de komst van de AIDAprima naar Rotterdam. In 2017 bezoekt 1% van het totale aantal zeecruisepassagiers Rotterdam als tussenstop of vertrekpunt.

Tabel B3.1 Historische prestaties Rotterdam ten opzichte van wereldmarkt

JAAR	AANTAL PAX WERELDWIJD	PAX ROTTERDAM	AANDEEL PAX ROTTERDAM T.O.V. WERELDMARKT	CALLS ROTTERDAM
2009	17,6	44.436	0,25%	18
2010	19,1	44.125	0,23%	17
2011	20,5	60.037	0,29%	28
2012	20,9	63.021	0,30%	27
2013	21,3	70.054	0,33%	27
2014	22,0	74.958	0,34%	28
2015	23,2	89.042	0,38%	38
2016	24,2	199.327	0,82%	62
2017	25,3	250.000	0,99%	74

BIJLAGE 4 TUSSENSTAPPEN TOP-DOWN BENADERING (2)

Deze bijlage bevat informatie over het aantal calls in Nederland en Rotterdam in de periode 1998-2017. Deze informatie gebruiken wij om het aantal calls (en daaruit voortvloeiend het aantal passagiers) in Rotterdam in 2035.

Historische ontwikkeling aantal calls in Nederland en Rotterdam

Tabel B4.1 toont de historische ontwikkeling van het aantal calls in Nederland en Rotterdam. De tabel laat zien dat met name tussen 2008 en 2012 het aantal calls een vlucht heeft genomen, met een gemiddelde jaarlijkse groei van ruim 13%. In de laatste jaren is de groei van het aantal calls in Nederland beperkter, met een gemiddelde jaarlijkse groei van ruim 2%. Het marktaandeel van Rotterdam was voor de komst van de AIDAprima telkens circa 15%, maar is door de komst van het Duitse schip naar 30% gestegen.

Tabel B4.1 Ontwikkeling aantal calls in Nederland en Rotterdam, 1998-2017

	CALLS NEDERLAND	AANDEEL ROTTERDAM IN CALLS NEDERLAND	GEMIDDELDE JAARLIJKSE GROEI CALLS IN NEDERLAND (PER 5 JAAR)	GEMIDDELDE JAARLIJKSE GROEI CALLS IN NEDERLAND (1998-2017)
1998	91	0%		
1999	122	24%		
2000	102	2%	0,27%	
2001	107	5%		
2002	92	18%		
2003	109	6%		
2004	109	6%		
2005	126	16%	4,75%	
2006	114	21%		
2007	116	17%		4,99%
2008	137	5%		
2009	121	15%		
2010	118	14%	13,24%	
2011	176	16%		
2012	216	13%		
2013	208	13%		
2014	215	13%		
2015	220	17%	2,21%	
2016	223	28%		
2017	241	32%		

Bron: Cruise Europe, CLIA, websites Nederlandse zeecruisehavens

BIJLAGE 5 TUSSENSTAPPEN BOTTOM-UP BENADERING

Deze bijlage laat de tussenstappen om tot een prognose van het aantal calls en pax in Rotterdam in 2035 via een bottom-up benadering zien. Wij starten met een doorrekening van het aantal passagiers in Rotterdam per herkomstland ten opzichte van het totaal aantal passagiers per herkomstland. Deze informatie wordt gebruikt, alsmede een prognose van de groei in verschillende herkomstlanden, om tot een prognose van het aantal calls en pax in Rotterdam in 2035 te komen.

Populariteit Rotterdam per herkomstlanden

Tabel B5.1 toont het aandeel per herkomstland in het passagiersaantal van Rotterdam in 2016. Informatie hierover is afkomstig van Cruise Port Rotterdam. Duitsland was in 2016 het meest belangrijke herkomstland in de zeecruisehaven van Rotterdam, en heeft daarmee de rol van Nederland overgenomen

Tabel B5.1 Situatie Cruise Port Rotterdam in 2016

	AANDEEL HERKOMSTLAND IN PAX ROTTERDAM	PAX ROTTERDAM 2016	PAX ROTTERDAM PER HERKOMSTLAND
Nederland	19%	199.327	37.872
Duitsland	32%		63.785
UK/Ierland	7%		13.953
VS/Canada	16%		31.892
België/Luxemburg	4%		7.973
Overig	22%		43.852

Bron: Cruise Port Rotterdam, Berekening ZKA

Het aantal passagiers per herkomstland kan worden gebruikt voor een berekening van de populariteit van Rotterdam als zeecruisehaven in de totale herkomstmarkt per land. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van passagiersaantallen per land/regio, gepubliceerd door CLIA Europe. Over de Verenigde Staten en Canada zijn nog geen gegevens over het jaar 2016 gepubliceerd, daarom is gebruik gemaakt van een prognose van Carnival Corporation. Tabel B5.2 rekent door welk deel van het totaal aantal passagiers per herkomstland Rotterdam aandoet.

Tabel B5.2 Populariteit Rotterdam als cruisebestemming per herkomstland, 2016

	PAX ROTTERDAM PER HERKOMSTLAND	PAX HERKOMSTLAND	AANDEEL PAX ROTTERDAM IN PAX HERKOMSTLAND
Nederland	37.872	101.000	37,50%
Duitsland	63.785	2.018.000	3,16%
UK/Ierland	13.953	1.889.000	0,74%
VS/Canada	31.892	12.414.000	0,26%
België/Luxemburg	7.973	67.000	11,90%
Overig	43.852		

Bron: CLIA Europe, Carnival Corporation, Cruise Port Rotterdam

Groeiprognoses herkomstlanden
Op basis van marktontwikkelingen beschreven in het vorige hoofdstuk komen wij per herkomstland tot de volgende groeiprognoses:

- In Nederland zal de vraag naar cruisevakanties op termijn gaan groeien. Het potentieel blijkt onder andere uit studies van het NBTC-Nipo (2015), waarin 31% van een panel respondenten aangaf geïnteresseerd te zijn in een cruisevakantie. Alles valt of staat met in hoeverre de markt ertoe in staat is om de Nederlandse consument te overtuigen om een vakantie te boeken. Wij gaan ervan uit dat voor Nederland een gemiddelde jaarlijkse groei vergelijkbaar met de wereld-marktgroei mogelijk is, van 3,6%. Eenzelfde verwachting geldt voor België en Luxemburg;
- In Duitsland en het Verenigd Koninkrijk is de cruisemarkt in een volwassener stadium. In Duitsland wordt bovendien een bevolkingskrimp verwacht. De verwachting is daarom dat de groei van de vraag naar cruisevakanties in deze landen op termijn zal afvlakken. Voor Duitsland gaan wij uit van een gemiddelde jaarlijkse groei van 1,9%, voor het Verenigd Koninkrijk van 1,1%;
- De Verenigde Staten en Canada beschikken over de meest volwassen thuismarkt wat betreft cruisevakanties. Marktpenetratiecijfers zijn in deze landen hoger dan in Europese landen, en zijn ongeveer 3,5%. In de afgelopen jaren was het groeicijfer van deze thuismarkt lager dan voorheen, sinds 2011 is de gemiddelde jaarlijkse groei circa 1,6%. Gezien het volwassener stadium waarin de markt zich bevindt, is een relatief beperkt groeicijfer tot aan 2035 redelijk. Wij gaan uit van circa 1% gemiddeld per jaar.

Tabel B5.3 toont het aantal passagiers per herkomstland in 2035, op basis van het huidige passagiersaantal en de prognose van de groei van de thuismarkten.

Tabel B5.3 Aantal passagiers per herkomstland, 2035

	AANTAL PASSAGIERS IN 2016	PROGNOSE GEMIDDELDE JAARLIJKSE GROEI	PROGNOSE AANTAL PASSAGIERS IN 2035
Nederland	101.000	3,6%	197.800
Duitsland	2.018.000	1,9%	2.874.000
UK/Ierland	1.889.000	1,1%	2.328.000
VS/Canada	12.414.000	1,0%	14.997.000
België/Luxemburg	67.000	3,6%	131.200

Bron: CLIA Europe, Carnival Corporation, Prognose ZKA

Op basis van de toename in populariteit van het product cruisevakanties in Azië en de hoge repeaters' value van de zeecruisemarkt bestaat de verwachting dat het aandeel van passagiers uit overige landen in Rotterdam zal toenemen. Een cruisevakantie met een bezoek aan meerdere West-Europese landen, zoals op dit moment met de AIDAprima, is een interessant product voor deze consument. Wij gaan ervan uit dat in de toekomst het aandeel van de overige herkomstlanden in Rotterdam van 22% naar circa 25% stijgt.

Met behulp van de groeiprognoses per herkomstland en de populariteit van Rotterdam in herkomstlanden kan het aantal passagiers dat Rotterdam aandoet in 2035 worden berekend. Tabel B3.4 laat de berekening zien.
De marktverhoudingen zijn hierbij volledig gelijk aan die van 2016.

Tabel B5.4 Aantal passagiers in Rotterdam per herkomstland bij gelijke marktsituatie, 2035

	AANDEEL PAX ROTTERDAM IN PAX HERKOMSTLAND 2016	PROGNOSE AANTAL PASSAGIERS IN HERKOMSTLAND IN 2035	PROGNOSE AANTAL PASSAGIERS IN ROTTERDAM IN 2035
Nederland	37,50%	197.800	74.163
Duitsland	3,16%	2.874.000	91.048
UK/Ierland	0,74%	2.328.000	17.225
VS/Canada	0,26%	14.997.000	38.992
België/Luxemburg	11,90%	131.200	15.612
TOTAAL AANTAL PASSAGIERS MINUS OVERIGE LANDEN ROTTERDAM IN 2035			**237.040**
OVERIGE LANDEN (25%)			**75.975**
TOTAAL AANTAL PASSAGIERS ROTTERDAM IN 2035			**313.015**
TOTAAL AANTAL CALLS (GEM. PAX PER CALL = 2.500)			**125**
TOTAAL AANTAL CALLS (GEM. PAX PER CALL = 3.150)			**99**

De prognose van bijna 315.000 passagiers kan worden bijgesteld voor veranderde marktverhoudingen, zoals met scenario 1 en scenario 2 wordt gedaan.

ROTTERDAM.
MAKE IT
HAPPEN.