

Rapportage

Toekomststudie
Expeditie Haringvliet

Rapportage

Toekomststudie Expeditie Haringvliet

Versie: Definitief
Datum: 28-03-2024
Projectnummer: 21533

Auteurs:

Sander van Beek
Ezra Silverberger
Maarten van Setten

Movementem BV

T 0575 84 3738

E info@movementem.nl

W www.movementem.nl

Movementem werkt conform de Gedragscode voor Onderzoek & Statistiek van de Nederlandse Marktonderzoek Associatie (MOA) en mag het Fair Data Keurmerk voeren, waarmee wordt aangetoond dat op verantwoorde wijze met data en persoonsgegevens wordt omgaan. Tevens is Movementem aangesloten bij de Europese Vereniging voor Marktonderzoek (ESOMAR) en wordt voldaan aan de Internationale Code voor Markt- en sociaalwetenschappelijk onderzoek. Dit rapport is met grote zorg samengesteld. Desondanks kan het voorkomen dat informatie fout en/of onvolledig is. Movementem is niet aansprakelijk voor enige directe of indirecte schade die zou kunnen ontstaan door het gebruik van de aangeboden informatie.

Management Samenvatting

In deze rapportage worden de uitkomsten van de toekomststudie naar Expeditie Haringvliet beschreven. De voornaamste doelstelling van de toekomststudie was om te onderzoeken of het binnen de gestelde kaders mogelijk is om een vaarverbinding te ontwikkelen en te exploiteren die bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van (het gebied rondom) het Haringvliet als toeristische bestemming.



Expeditie Haringvliet

De Expeditie is in 2016 in de vorm van een pilot gestart door de Droomfondspartijen en provincie Zuid-Holland. In 2018 heeft een samenwerkingsverband van omliggende gemeenten en Natuurmonumenten de Expeditie omarmd en de verantwoordelijkheid op zich genomen. Eerst door korte contracten met lokale exploitanten. Later is een overeenkomst aangegaan voor langere tijd na een aanbesteding. Door omstandigheden heeft de exploitant de Expeditie niet uitgevoerd, maar er is een noodoplossing gevonden die met tijdelijke overeenkomsten met de lokale exploitanten. Daardoor is er behoefte aan een goed onderbouwd besluit voor de toekomst van een vaarverbinding op het Haringvliet.



Ophaalronde

Om dit inzichtelijk te krijgen hebben we als eerst een bureauonderzoek gedaan om een goed beeld te krijgen van de voorgeschiedenis. Vervolgens zijn we met relevante stakeholders in gesprek gegaan om de kijk op het verleden en ideeën over de toekomst op te halen.

Hieruit bleek onder meer dat de samenwerking en communicatie de afgelopen jaren niet altijd optimaal is geweest. De beoogde doelstellingen waren niet voor iedereen voldoende duidelijk. Zo was de visie op (de praktische invulling van) 'beleefbaarheid' niet eenduidig bij alle partijen.

Er is wel consensus over dat een Expeditie het juiste middel is om de doelstellingen uit het Programma van Eisen te realiseren. Zeker als schakel in een netwerk van verbindingen kan het een grote bijdrage leveren aan het ontsluiten en verbinden van toeristische locaties, ondernemers, landschappen en het water. Een (financiële) bijdrage van gemeenten (en/of andere belanghebbenden) is hierbij essentieel, aangezien een dergelijke verbinding niet kostendekkend zal zijn.



Toekomstscenario's

Op basis van de ophaalronde hebben wij vier toekomstscenario's ontwikkeld voor de toekomst van een vaarverbinding en de rol van de gemeente op het gebied van inkoop, implementatie en exploitatie. Op de volgende pagina worden de hoofdlijnen van de scenario's beschreven.



Marktgestuurde ontwikkeling

Geen actieve rol meer van gemeenten, maar de markt wordt gemotiveerd om de aantrekkelijkheid van het Haringvliet te vergroten. Het risico bestaat dat een vaarverbinding vanuit de markt niet haalbaar is.



Samenwerken en faciliteren

Gemeenten en private partijen worden gezamenlijk opdrachtgever voor het (her)ontwikkelen en exploiteren van een vaarverbinding. De gemeente eerst als initiator, maar daarna als gelijkwaardig onderdeel van een publiek-private samenwerking.



Gedifferentieerde aanbesteding

Gemeenten als opdrachtgever voor het ontwikkelen en exploiteren van een verbinding op en rondom het Haringvliet. De exacte invulling wordt gedaan na een brede herijking van de ambities, (beleids)doelen en (financiële) kaders. Het opsplitsen van de opdracht in kleinere percelen is een nadrukkelijke optie.



Herhaling van aanbesteding

Herhaling van dezelfde aanbesteding uit 2021. Dezelfde voorwaarden en kaders zijn van toepassing om de beoogde doelstellingen te realiseren.



Multi Criteria Analyse (MCA)

Deze scenario's zijn tijdens een sessie met vertegenwoordigers van de gemeenten beoordeeld op de volgende criteria:

- draagvlak gemeenten;
- juridische en praktische complexiteit;
- interesse geschikte uitvoerende marktpartijen;
- benodigde financiële bijdragen vanuit gemeenten;
- draagvlak bij mogelijke partners.

Elk scenario heeft op alle criteria één onderbouwende score gekregen. Voor elk scenario is vervolgens een (gewogen) gemiddelde MCA-score berekend. Het scenario met de hoogste MCA-score is de gedifferentieerde aanbesteding. Die komt het best tegemoet aan de criteria en is dus het best passend. In een vervolgtraject kan dit scenario verder worden uitgewerkt en aangescherpt.

Op de volgende pagina geven we een mogelijke routekaart voor de verdere uitwerking en inhoudelijke invulling van de scenario's. Op basis van de opbrengst van de ophaalronde en de inzichten die we hebben opgedaan tijdens deze studie, geven we daarbij enkele overwegingen en inhoudelijke suggesties mee.



Routekaart

Onderdeel van het voorkeursscenario is dat de opdracht wordt opgesplitst in drie onderdelen:

1. Allereerst een propositieontwikkeling om een inhoudelijke goede en aantrekkelijke vaarverbinding neer te zetten.
2. Daarna op basis van de propositie wordt de vaarverbinding geëxploiteerd, waarbij het ook kan zijn dat er meerdere kleine verbindingen worden uitgevoerd die samen een coherent netwerk vormen. Dit biedt ook kansen aan meer (kleinere) ondernemers. De uitvoering is dan niet afhankelijk van één partij.
3. Tot slot moet er tijdens de exploitatie sprake zijn van goed contractbeheer, zodat (de kwaliteit van) de uitvoering en de samenhang van het netwerk geborgd is.



Aanwijzen kwartiermaker

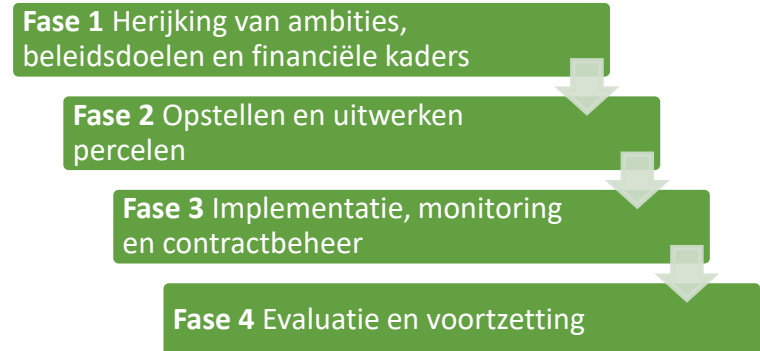
Tijdens de propositieontwikkeling is het betrekken van (toeristische) ondernemers en andere belanghebbende partijen cruciaal. Wij adviseren om een kwartiermaker aan te wijzen met de opdracht een brug te slaan tussen de initiële ideeën van de Expeditie en de daadwerkelijke uitvoering ervan. Daarnaast is de kwartiermaker de schakel tussen het Programma van Eisen voor de exploitatie en de wensen van de bestemmingen/ activiteiten (op de wal) die met de vaart gecombineerd kunnen worden.



Processtappen

Voor een succesvolle implementatie van de gedifferentieerde aanbesteding adviseren wij de volgende processtappen:

- Gebruik de periode tot aan de zomer van 2024 om de ambities, beleidsdoelen en financiële kaders te herijken;
- Reserveer de tweede helft van 2024 voor de uitwerking van de aanbesteding;
- Vanaf 2025 kan de daadwerkelijke implementatie starten, vergezeld met contractbeheer en monitoring. Dan is het haalbaar om in de zomer van 2025 te beginnen met de realisatie van breed gedragen (vaar)verbindingen waar belanghebbenden de meerwaarde van zien en die past bij de wensen van (potentiële) reizigers.



Voor de zomer van 2024 adviseren wij om voor een (tijdelijke) oplossing te kiezen zoals ook in 2023 is gebeurd. Een zomer niet varen kan een herstart moeilijker maken.

Samenvatting

1 Inleiding

Pagina 8

- 1.1 Korte voorgeschiedenis
- 1.2 Doel
- 1.3 Hoofd- en deelvragen
- 1.4 Aanpak
- 1.5 Leeswijzer

2 Bureauonderzoek

Pagina 14

- 2.1 Vaarperiode en gebruik
- 2.2 Aanbestedingen
- 2.3 Vaste routes en tijden
- 2.4 Reserveringssystemen
- 2.5 Samenwerkingsvormen
- 2.6 Kwaliteit voorzieningen
- 2.7 Subsidies
- 2.8 Opbrengsten

3 Gespreksronde

Pagina 18

- 3.1 Voorgeschiedenis
- 3.2 Samenwerking en communicatie
- 3.3 Lokale exploitanten
- 3.4 Doelstellingen en doelgroep
- 3.5 Middel
- 3.6 Rolverdeling
- 3.7 Netwerk
- 3.8 Duurzaamheid

4 Toekomstscenario's

Pagina 24

- 4.1 Vier toekomstscenario's
- 4.2 Marktgestuurde ontwikkeling
- 4.3 Samenwerken en faciliteren
- 4.4 Gedifferentieerde aanbesteding
- 4.5 Herhaling van aanbesteding

5 MCA-analyse

Pagina 28

- 5.1 Onderbouwing scores en criteria
- 5.2 Draagvlak deelnemende gemeenten
- 5.3 Juridische en praktische complexiteit
- 5.4 Interesse van geschikte uitvoerende marktpartijen
- 5.5 Financiële bijdrage gemeenten
- 5.6 Draagvlak mogelijke partners
- 5.7 Conclusie MCA-analyse

6 Conclusies & aanbevelingen

Pagina 40

- 6.1 Conclusies
- 6.2 Ontwikkelpunten
- 6.3 Aanbevelingen
- 6.4 Tijdlijn
- 6.5 Aanvullende aandachtspunten en overwegingen

Bijlagen

Pagina 46

- Bijlage I – Geraadpleegde bronnen bureauonderzoek
- Bijlage II – Gesprekspartners

1. Inleiding

1 INLEIDING

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de aanleiding en doelstelling van de rapportage en de onderzoekopzet. Wanneer we de term 'Expeditie Haringvliet' gebruiken, verwijzen we naar het verleden. Als we spreken over 'vaarverbindingen', richten we ons op de toekomst.

1.1 Korte voorgeschiedenis

In 2016 is een pilot met de Expeditie Haringvliet geïnitieerd en gefinancierd door de Droomfondspartijen en provincie Zuid-Holland als onderdeel van een breder programma om de natuur te herstellen en de recreatieve waarde van het Haringvliet te vergroten. De uitvoering van de pilot lag bij Waterbus.

In 2018 hebben gemeenten Goeree-Overflakkee, Voorne aan Zee (voormalig gemeente Hellevoetsluis), Hoeksche Waard, provincie Zuid-Holland en Natuurmonumenten de financiering en de verantwoordelijkheid overgenomen van de Droomfondspartijen. Tot en met 2018 is de Expeditie Haringvliet uitgevoerd door Waterbus. In 2019 is de Expeditie verzorgd door rondvaartbedrijven De Hoeksche Vaart (Heicondias) en Linqunda II. Waar Waterbus snelle schepen inzette met relatief veel zitplaatsen, lag de nadruk in 2019 meer op het beleavingsaspect dan op het verbindende

karakter van de Expeditie. Ook de gemeente Moerdijk nam sinds dit jaar deel aan de samenwerking ten behoeve van Expeditie Haringvliet. In 2020 hebben provincie Zuid-Holland en Natuurmonumenten zich teruggetrokken en is een aanbesteding gestart voor de uitvoering. Deze heeft niet geleid tot een opdracht, omdat er geen inschrijvers waren. Op basis van twee éénjarige opdrachten hebben De Hoeksche Vaart en Linqunda II de uitvoering in 2020 en 2021 verzorgd. Na een nieuwe aangepaste aanbesteding heeft AquaSwets B.V. in 2021 de opdracht gekregen om de Expeditie Haringvliet uit te voeren van 2022 tot en met 2025. Zowel in 2022 en 2023 is de opdracht niet uitgevoerd wegens personeelstekorten. Hierdoor heeft de Expeditie Haringvliet door AquaSwets B.V. in 2022 niet gevaren. In 2023 is AquaSwets B.V. in gebreke gesteld en is de overeenkomst ontbonden. De 'aangepaste' verbinding is dat jaar op basis van een éénjarige opdracht uitgevoerd door Linqunda II.

In 2018 heeft Momentum een adviesnotitie geschreven met als belangrijkste advies om met een brede coalitie te komen tot een langetermijnvisie, doelen en de overeenkomst voor de Expeditie. In 2019 heeft Momentum een evaluatie uitgevoerd van de uitvoering van de Expeditie in dat jaar. Hieruit bleek dat er veel tevreden reizigers waren, maar dat dit niet leidde tot een acceptabele kostendekkingsgraad. Voor het vervolg is geadviseerd om te definiëren wat de belangrijkste (gewenste) meerwaarde is en op basis daarvan een robuuste, brede samenwerking op te zetten met zowel private als publieke partijen.

1.2 Doel

Vanuit de samenwerkende gemeenten bestaat (ambtelijk en bestuurlijk) de behoefte om objectief vast te stellen of en op welke manier een toekomstbestendige vaarverbinding mogelijk en wenselijk is op het Haringvliet. Hierbij gaat het ook om de wenselijkheid (en het draagvlak) onder mogelijke partners, exploitanten en ondernemers rondom het Haringvliet.

1.3 Hoofd- en deelvragen

Om inzicht te krijgen in hoeverre een toekomstbestendige vaarverbinding mogelijk is op het Haringvliet is de volgende hoofdvraag geformuleerd:

Is het binnen de gestelde kaders mogelijk om een vaarverbinding te ontwikkelen en te exploiteren die bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van (het gebied rondom) het Haringvliet als toeristische bestemming?

Deze hoofdvraag bestaat uit de volgende deelvragen:

1. Hoe heeft de Expeditie Haringvliet 'gepresteerd' in de jaren 2020, 2021 en 2023 als het gaat om reizigersaantallen, reizigerstevredenheid en reizigersopbrengsten en (tevredenheid over de) samenwerking tussen en ervaren meerwaarde van betrokken stakeholders en wat kunnen we leren van de ontstane situatie rondom de aanbestedingen?
2. Hoe kijken de coalitiepartners terug op de Expeditie Haringvliet (vanaf 2020) en welke (bestuurlijke) wensen/ ambities hebben zij in relatie tot de doelstellingen van het Programma van Eisen uit 2021?
3. Welke ambtelijke kaders zijn er en worden gesteld aan (vaar)verbindingen op en rondom het Haringvliet, hoe haalbaar zijn deze en (hoe) moeten deze worden gehandhaafd?
4. Welke scenario's zijn er binnen de gestelde kaders voor een toekomstbestendige vaarverbinding, die bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van het Haringvliet?

Deze vragen worden in de voorliggende rapportage beantwoord op basis van een meerledig onderzoek, die is uitgevoerd in het laatste kwartaal van 2023.

1.4 Aanpak

Dit onderzoek is uitgevoerd in 3 fasen. Elke fase is ingericht op basis van de uitkomsten van de voorgaande fase. We hebben gebruik gemaakt van verschillende werkvormen en databronnen. Hieronder staat een globale beschrijving van de doorlopen fasen:

Bureauonderzoek

Als eerste is er bureauonderzoek verricht op de bestaande (beleids)documenten. Deze studie is gebruikt om een goed beeld te vormen van de voorgeschiedenis en om de gespreksonderwerpen met de stakeholders en de kaders (en criteria) voor de toekomstscenario's te bepalen. In bijlage 1 is een overzicht opgenomen van alle documenten die zijn bestudeerd.

Gespreksronde

Om een goed beeld te krijgen van de perceptie van de betrokkenen over ervaringen met en de (gewenste) kaders van Expeditie Haringvliet, is er gesproken met verschillende belanghebbenden. Tijdens deze gesprekken zijn al enkele uitkomsten uit het bureauonderzoek getoetst en is input opgehaald voor het ontwikkelen van de scenario's. In bijlage 2 is een overzicht opgenomen van alle betrokken partijen met wie gesproken is.

Vertalen naar en beoordelen van scenario's

In deze fase zijn vier strategische scenario's ontwikkeld met een scope van vijf jaar. Elk scenario beschrijft een mogelijke variant van de inkoop, samenwerkingsvorm en exploitatie van een vaarverbinding op het Haringvliet. Allen voldoen ze aan de kaders die uit de voorgaande fasen zijn gekomen.

Deze scenario's zijn in een multicriteria-analyse (MCA) getoetst en beoordeeld op geschiktheid. De criteria (en het belang daarvan) zijn in samenwerking met de betrokken gemeenten bepaald. Tijdens een gezamenlijke sessie zijn de individuele scores aan de criteria toegekend voor elk scenario. Dit heeft geleid tot een objectieve MCA-score per scenario. Het scenario met de hoogste score is het voorkeursscenario en kan verder worden uitgewerkt tot een businesscase, dat is geen onderdeel van deze studie (en daarmee dit rapport).



1.5 Leeswijzer

Er zijn gesprekken gevoerd en veel meningen verzameld over de toekomst van Expeditie Haringvliet. Tegelijkertijd was al veel voorwerk gedaan met het bureauonderzoek. Dit document beschrijft de uitkomsten van wat we hebben opgehaald (hoofdstuk 2, 3, 4 en 5), aangevuld met onze interpretatie en vertaling naar een passend vervolg (hoofdstuk 6).

In hoofdstuk 2 wordt teruggekoppeld wat is opgehaald met het bureauonderzoek. In hoofdstuk 3 staat een terugkoppeling van onze gespreksronde met alle stakeholders. Per onderwerp is de opbrengst van alle gesprekken samengevat. Waar relevant zijn verschillen benoemd tussen type gesprekspartners. Om de privacy te waarborgen, worden er geen uitkomsten op persoonsniveau teruggekoppeld. In hoofdstuk 5 een terugkoppeling van de MCA-analyse. Dit zijn de uitkomsten van de gezamenlijke sessie met de betrokken gemeenten.

In het laatste hoofdstuk beantwoorden we de hoofd- en deelvragen van deze studie (hoofdstuk 6). In de twee laatste paragrafen van hoofdstuk 6 vertalen we de uitkomsten naar conclusies en geven we aanbevelingen voor vervolgstappen om te komen tot verdere invulling van vaarverbindingen op het Haringvliet.



Resultaten

2 Bureauonderzoek

Bij aanvang van het onderzoek zijn de belangrijkste documenten onderzocht die relevant zijn voor een toekomststudie naar vaarverbindingen op het Haringvliet. In dit hoofdstuk staan de belangrijkste resultaten van het bureauonderzoek ten behoeve van de onderwerpen voor de gespreksronde en om uiteindelijk de volgende (deel)vraag te kunnen beantwoorden: hoe heeft Expeditie Haringvliet ‘gepresteerd’ als het gaat om reizigersaantallen, reizigerstevredenheid, opbrengsten en (tevredenheid over de) samenwerking tussen betrokken stakeholders.

2.1 Vaarperiode en gebruik

In 2020 en 2021 hebben Hoeksche Vaart en Linqunda II de basisverbinding verzorgd. In 2022 heeft er geen veerdienst gevaren. In 2023 heeft Linqunda II op woensdagen, donderdagen en zondagen gevaren. Hoeksche Vaart heeft in dit jaar niet gevaren.

Linqunda II verzorgde in de zomer van 2023 de veerdienst Haringvliet en deed de volgende bestemmingen aan:

- Hellevoetsluis;
- Middelharnis;
- Tiengemeten.

Uit cijfers van 2023 van Linqunda blijkt dat zonnig weer sterk invloed heeft gehad op het aantal reizigers per vaardag. Juli was bijvoorbeeld een mindere maand door het slechte weer. Augustus was daarentegen de beste maand door de goede weersomstandigheden.

Jaar	Aantal vaardagen	Aantal gasten	Gemiddeld aantal gasten per vaardag
2020	41	608	15
2021	50	873	17
2023	24	523	22

Het aantal opstappers in de periode dat Waterbus voer lag veel hoger. Echter moet hier rekening gehouden worden met het aantal plaatsen dat werd aangedaan door snelle boten in combinatie met de capaciteit van het schip.

2.2 Aanbestedingen

De aanbesteding in 2021 had geen inschrijvingen omdat naar eigen zeggen van de exploitanten zelf de geïnteresseerde exploitanten Linqunda II en Hoeksche Vaart niet konden voldoen aan de gestelde eisen, namelijk het aanbieden als één partij. Daarnaast waren er verschillende exploitanten die eerst de uitkomst van een andere aanbesteding (vanuit provincie Zuid-Holland) wilden afwachten om wel of niet in te kunnen schrijven. De gewonnen aanbesteding door AquaSwets B.V. is in 2022 niet in uitvoering gebracht in verband met personele problemen.

De eerdere aanbesteding van de Expeditie Haringvliet werd door sommige exploitanten als niet realistisch beschouwd vanwege de benodigde snelheid en de grote te overbruggen afstanden tussen de bestemmingen. Er waren echter ook partijen die de opdracht als interessant beschouwden, vooral als deze naadloos kon worden geïntegreerd in hun bestaande diensten.

2.3 Vaste routes en tijden

Uit de marktconsultatie die in 2020 is geweest, blijkt dat er consensus is over het belang van herkenbare dienstregelingen en vaarroutes. Voornamelijk omdat deze vaarverbinding gericht is op wandelaars, fietsers en toeristen.

Vaste routes en tijden worden als belangrijke voorwaarde genoemd om de aantrekkelijkheid van de Expeditie te vergroten. Een aantal veerverbindingen zijn inmiddels stopgezet. De volgende veerdiensten zijn op dit moment, al dan niet enkel in de zomermaanden, binnen de gemeenten actief.

Veerdiensten

Nieuwendijk – Tiengemeten

Numansdorp – Willemstad

Dinteloord – Willemstad – Ooltgensplaat – Galathesehaven – Benedensas

Strijensas - Moerdijk

Exploitanten die we hebben gesproken tonen interesse in het herstarten van verbindingen en overwegen alternatieve aandrijfmethoden voor de veerdiensten. Tijdens de gespreksronde is aandacht besteed aan hiaten in het huidige vaarverbindingennetwerk en is onderzocht of er nog steeds bereidheid is om te investeren in duurzame veerdiensten.

Uit diverse documenten, waaronder de eindrapportage over het verbeteren van vaarverbindingen in de gemeente Hoeksche Waard (2023) en de resultaten van een schriftelijke marktconsultatie uit 2019, blijkt dat het tot stand brengen van een verbinding met de steden Rotterdam en Dordrecht op operationeel vlak als weinig kansrijk wordt beschouwd. Echter, uit de marktconsultatie van 2020 blijkt dat een verbinding met Dordrecht middels een snelle boot wel als een mogelijke optie wordt gezien.

2.4 Reserveringssystemen

Uit de marktconsultatie is gebleken dat reserveringssystemen als waardevol worden beschouwd. Echter, er bestaan zorgen met betrekking tot de kosten en de wens van klanten om op het laatste moment te beslissen en niet gebonden te zijn aan een reservering. Via de huidige site kan er telefonisch gereserveerd worden. Flexibiliteit in het bijvoorbeeld op het laatste moment kunnen annuleren van een boeking lijkt hierbij van groot belang te zijn.

2.5 Samenwerkingsvormen

Uit de marktconsultatie komt naar voren dat bediening van het gehele Haringvliet in één keer alleen mogelijk is met een snel vaartuig. Bij langzamere vaartuigen is samenwerking tussen exploitanten nodig. Denk aan het overstappen en verbindingen op elkaar laten aansluiten. Voor de lange termijn wordt de mogelijkheid van samenwerking op het gebied van duurzaamheid tussen exploitanten en gemeenten genoemd. Ook social return wordt hierin genoemd.

2.6 Kwaliteit voorzieningen

De kwaliteit van een vaarverbinding wordt grotendeels bepaald door de kwaliteit van de vaartuigen zelf en de aanliggende voorzieningen zoals aanlegsteigers.

In eerdere gesprekken met exploitanten werd gewezen op onkruid, graffiti, slechte kwaliteit van de bestaande aanlegsteigers en enkele tekortkomingen in de infrastructuur, waaronder walstroom. Tijdens de door ons gehouden gespreksronde is in kaart gebracht wat volgens de verschillende partijen nodig is op deze gebieden voor een mogelijke toekomstige vaarverbinding. Ook is de verantwoordelijkheid voor deze voorzieningen tijdens deze gesprekken aan bod gekomen. Meer hierover in hoofdstuk 3.

Tijdens de gespreksrondes is in kaart gebracht welke onderdelen op het gebied van materieel, infrastructuur en reisinformatie op orde zijn en welke onderdelen bij een eventuele volgende vaarverbinding verbeterd kunnen worden. Het overwegen van een subsidie op één of meerdere onderdelen kan hierin een volgende stap zijn.

2.7 Subsidies

Voor een project als Expeditie Haringvliet zijn diverse manieren van subsidiëring vanuit de provincie Zuid-Holland mogelijk. Subsidies kunnen worden aangevraagd voor verschillende doeleinden, waaronder bijdragen aan verkeer en vervoer, alsmede voor zaken zoals reisinformatiesystemen en laadinfrastructuur. Ook wordt de brede doeluitkering vanuit het Rijk benoemd.

2.8 Opbrengsten

In de onderzochte bronnen zijn geen kosten-/ opbrengstenoverzichten te vinden binnen de scope (2020, 2021 en 2023) van dit onderzoek. In 2019 waren de exploitatiekosten ongeveer €170.000 per jaar. De kostendekkingsgraad lag tussen de 9% en 15%. AquaSwets B.V. voorspelde voor 2022 een bedrag van €30.000 aan baten.

3 GESPREKSRONDE

Dit hoofdstuk beschrijft de resultaten van de gesprekken met diverse partijen die belang (kunnen) hebben bij een goede (toeristische) vaarverbinding op het Haringvliet. Het doel van de gespreksronde was om inzicht te krijgen in de perceptie op de samenwerking rond Expeditie Haringvliet en om input op te halen voor de kaders voor een toekomstige invulling. De gespreksronde bestond uit individuele gesprekken en sessies met meerdere vertegenwoordigers van relevante organisaties. De belangrijkste uitkomsten worden per onderwerp in dit hoofdstuk uiteengezet.

Om zicht te krijgen op hoe de samenwerkingspartners terugkijken op Expeditie Haringvliet (vanaf 2020) en welke (bestuurlijke) wensen/ambities zij hebben voor een mogelijke toekomstige vaarverbinding, zijn tijdens deze gesprekken de volgende vragen besproken:

- *Hoe kijkt u terug op Expeditie Haringvliet van de afgelopen jaren?*
- *Welke (beleids)doelstellingen zijn relevant?*
- *Welke middelen zijn of kunnen beschikbaar worden gemaakt?*
- *Welke rol moeten de gemeenten hierbij spelen?*

3.1 Voorgeschiedenis is bekend bij alle partijen

Expeditie Haringvliet kent een lange en bewogen voorgeschiedenis. Over het algemeen zijn de partijen bekend met de start met financiering vanuit het Droomfonds, de aanbesteding en het noodgedwongen terugvallen op lokale ondernemers. Hoewel dit getuigt van betrokkenheid, leidt het ook tot een kritische blik richting de toekomst.

3.2 Samenwerking en communicatie niet altijd optimaal, maar belang vaarverbinding wordt onderkend

De gemeenten geven aan dat de samenwerking onderling en met de exploitanten over het algemeen goed is verlopen. De lokale exploitanten zijn in mindere mate positief over het verloop van de samenwerking als het gaat om onderlinge communicatie en promotie richting de doelgroep. Hierbij gaat het niet alleen om de samenwerking met de gemeenten, maar ook tussen schippers/ exploitanten, havenmeesters en bedrijven aan de wal die activiteiten aanbieden. Zo waren havenmeesters niet altijd op de hoogte van de aankomst van een schip. Ook werd opgemerkt dat er te weinig is gedaan aan goede promotie, zoals het verspreiden van promotiefolders.

Marketingpartijen benoemen dat er op dit moment veel met mobiele telefoonnummers wordt gewerkt in het contact tussen reizigers en exploitant. In de toekomst zou dit meer online moeten, bijvoorbeeld met kaartjes die online gereserveerd en betaald kunnen worden. Door één van de marketingorganisaties is twee jaar geleden een online ticketsysteem opgezet, maar dit wordt niet meer gebruikt. Marketingorganisaties geven aan te twijfelen of dit in de toekomst met alle exploitanten mogelijk is. Eén exploitant heeft aangegeven dat voorheen communicatie mogelijk was via een website wanneer er niet gevaren werd. Die site is er nu niet meer.

3.3 Lokale exploitanten voelen zich aan de kant gezet door aanbesteding

Door de aanbesteding voelden de kleine ondernemers zich 'aan de kant gezet'. Naar eigen zeggen omdat ze niet konden voldoen aan alle eisen. Bijvoorbeeld aan de toegankelijkheidseisen zoals de mogelijkheid om een rolstoel mee te nemen. Toen bleek dat de winnaar van de aanbesteding niet kon leveren, is de toegankelijkheidseis losgelaten en konden de kleine ondernemers alsnog gaan varen. Zowel kleine als grote exploitanten zien elkaar als aanvulling (aanvoer naar het Haringvliet, lokale exploitanten verzorgen lokale vaarten op het Haringvliet).

Gemeenten geven aan dat dit deels het resultaat is geweest van de afgelopen aanbestedingen en de 'noodoplossing' om toch te kunnen varen.

De gemeenten geven aan dat de lokale exploitanten wel konden deelnemen aan de aanbesteding, waarbij de exploitanten in de nota van inlichten konden aangeven dat ze niet aan alle eisen konden voldoen. Het gebrek aan ervaring op het gebied van aanbestedingen heeft er volgens de gemeenten toe geleid dat sommige exploitanten vreesden aan de zijlijn te worden gezet. Gezien de uitvraag is daar volgens de gemeenten geen sprake van geweest.

3.4 Doelstellingen onvoldoende duidelijk, beoogde doelgroep wel

De doelstellingen van de (aanbesteding van) de Expeditie zijn niet voor alle partijen voldoende eenduidig geformuleerd. Interpretatieverschillen doen zich voor als het gaat over ‘verbinding’ versus ‘beleving’. Voor sommigen zit de beleving al in het varen over het Haringvliet, terwijl anderen de beleving koppelen aan de bezienswaardigheden en activiteiten op en rondom het Haringvliet. Met name marketing-organisaties missen een eenduidige visie op en invulling van de term ‘beleefbaarheid’. Ook op bestuurlijk niveau binnen de gemeenten wordt de doelstelling ‘beleefbaar maken en meer toeristen aantrekken’ op verschillende manieren geïnterpreteerd.

“Propositie van Expeditie Haringvliet is onvoldoende duidelijk.

Het Haringvliet beleven is te weinig.”

In het Plan van Eisen van de aanbesteding worden naast verbinding en totaalbeleving op en aan het Haringvliet nog drie doelstellingen beschreven, namelijk versterken van toerisme, een spin-off voor ondernemers in het gebied en tot slot de bewustwording en het educatieve aspect van de natuur.

De meeste gesprekspartners zijn wel van mening dat de verbinding zelf het belangrijkste is. Door interessante plaatsen op en rondom het Haringvliet goed met elkaar te verbinden, kan men het Haringvliet beter ervaren, wat uiteindelijk bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van het Haringvliet. Marketingpartijen benadrukken essentiële uitgangspunten, zoals: wat is er momenteel beschikbaar, wat moet nog worden ontwikkeld en hoe kunnen we onze doelgroepen het beste bereiken.

Er is grotendeels consensus over de beoogde doelgroep, namelijk dagtoeristen. Het Haringvliet is aantrekkelijk voor mensen die een dagje in de natuur willen doorbrengen of willen deelnemen aan activiteiten op of rondom het Haringvliet.

3.5 Expeditie juiste middel voor beoogde doelstellingen

De ambities uit het Programma van Eisen staan nog overeind. Expeditie Haringvliet (al dan niet onder deze naam) wordt gezien als een passend middel voor het bereiken van de genoemde doelstellingen. Wel is genoemd dat rekening gehouden moet worden met veranderende marktomstandigheden, zoals kostenstijging/ inflatie en personeels-tekorten. Het oude contract in de huidige markt plaatsen is volgens een exploitant hierdoor dan ook onmogelijk.

Bij kleinere opdrachten kan de opdracht binnen de huidige budgetten worden uitgevoerd. Ook organisatorische en randvoorwaardelijke zaken als communicatie/ marketing, aanlegvoorzieningen en walstroom zijn een punt van aandacht. Door exploitanten worden verschillende voorbeelden genoemd van noodzakelijke verbeteringen aan (en bewegwijzering rondom) aanlegsteigers.

Zowel de gemeenten als ondernemers onderkennen de kracht van het Haringvliet. Juist gebruik maken van het water om de omgeving te verkennen en bestemmingen te verbinden is een grote meerwaarde volgens de partijen.

“Wij zijn veel bezig met natuur en het is mooi als je dit ook kan beleven en faciliteren. Als je deze dingen goed met elkaar kan verbinden door middel van een wandeling, fietstocht en een vaartocht is dat een hele mooie en unieke toevoeging.”

Zoals de quote onderstreept zien gesprekspartners veel potentie in een netwerk aan verbindingen over land én water. Daarmee is het een goed middel om het water, de locaties, de ondernemers en de landschappen in het gebied met elkaar te verbinden.

3.6 Gemeenten spelen een belangrijke rol

Diverse gesprekspartners benadrukken dat de gemeenten een rol als opdrachtgever of verbindende factor zouden moeten vervullen. Ook de gemeenten zelf onderschrijven dit standpunt. Hierbij gaat het niet alleen om een financiële bijdrage, de gemeenten zijn ook aan zet als het gaat om het initiëren, aansturen en coördineren van een vaarverbinding. Deze opvatting wordt breed gedeeld door de partijen die we hebben gesproken.

De mate waarin en de wijze waarop de gemeenten moeten faciliteren en coördineren is afhankelijk van de gekozen strategie.

Vooraf bij de opstart van een vaarverbinding is de rol van de gemeenten cruciaal. Op de langere termijn streven de gemeenten ernaar dat de (financiële) bijdrage verlaagd kan worden naarmate er een succesvol concept is geïmplementeerd en (lokale) ondernemers zelf in staat zijn te voorzien in de (vaar)verbindingen.

3.7 Het netwerk dichtten

Met name de exploitanten missen een aantal verbindingen in het gebied. Hierbij wordt met name het herstellen van het 'Rondje Pontje' genoemd. Dit is een route die gemaakt kan worden door gebruik te maken van verschillende pontjes rondom het Haringvliet. 'Rondje Pontje' bestond uit vaste verbindingen en had naamsbekendheid, waardoor dit steeds meer passagiers trok.

Ook worden verbindingen tussen Nieuwendijk – Stad aan 't Haringvliet – Tiengemeten en Hellevoetsluis – Middelharnis genoemd als mooie aanvulling op het netwerk. Hellevoetsluis wordt gezien als belangrijke (toeristische) trekpleister en een goed vertrekpunt voor dagjesmensen. Middelharnis is genoemd vanwege de markt op woensdagen. Een exploitant oppert om de veerponten op te nemen in het ANWB fietsknooppuntennetwerk.

Een verbinding naar Rotterdam wordt niet als kansrijk gezien, vanwege de grote afstanden. Over een verbinding naar Dordrecht lopen de meningen uiteen. Dit hangt mede samen met de snelheid van de vaart. Gemeenten geven aan potentie te zien in de verbinding Tiengemeten – Willemstad.

3.8 Duurzaamheid belangrijk, maar haalbaarheid is vraagteken

Verdere verduurzaming van de vloot is zeer wenselijk volgens de gemeenten, maar staat niet bovenaan de prioriteitenlijst. Dat heeft vooral te maken met de aanzienlijke kosten die op dit moment nog gemoeid zijn met ZE-vaartuigen en de beperkte beschikbaarheid ervan.

Gemeenten geven aan dat er een grote bestuurlijke en maatschappelijke wens is om de vaarverbinding te verduurzamen. Tegelijkertijd realiseren zij zich dat er nog onvoldoende (betaalbare) vaartuigen beschikbaar zijn die ingezet kunnen worden op het Haringvliet. Het stellen van bepaalde duurzaamheidseisen, zoals het gebruik van zero-emissie schepen, zal hoogstwaarschijnlijk weinig interesse genereren of te hoge kosten met zich meebrengen. Kortom, er wordt gestreefd naar verdere verduurzaming waar mogelijk, maar op korte termijn lijkt het nog niet haalbaar om daar grote stappen in te zetten.

4 Toekomstscenario's

In dit hoofdstuk wordt de uitwerking van de scenario's gepresenteerd. Deze scenario's zijn ontwikkeld met behulp van verkregen informatie en kennis uit gespreksrondes, evenals reeds beschikbare informatie over Expeditie Haringvliet. De scenario's zijn getoetst om inzicht te verkrijgen in de voorkeursscenario's. Dit wordt nader toegelicht in het volgende hoofdstuk.

4.1 Vier toekomstscenario's

In de volgende vier (sub)paragrafen worden de scenario's uitgewerkt. Het zijn strategische scenario's. De uitwerking geeft een goed beeld van de koers die Expeditie Haringvliet kan volgen. Het zijn schetsen en geen gedetailleerde uitwerking van de plannen. Dat is een vervolgstap en geen onderdeel van het onderhavige rapport. De volgende vier scenario's zijn uitgewerkt:

- I. *Marktgestuurde Ontwikkeling van Toeristische Vaarverbinding*
- II. *Samenwerken en faciliteren*
- III. *Gedifferentieerde aanbesteding*
- IV. *Aanbesteding*

4.2 Marktgestuurde ontwikkeling



Scenario I - Marktgestuurde Ontwikkeling van Toeristische Vaarverbinding

De gemeenten spelen geen actieve rol meer als initiator en opdrachtgever van een toeristische vaarverbinding. In plaats daarvan wordt de markt, bestaande uit exploitanten, lokale ondernemers en/of andere belanghebbenden aangemoedigd om het voortouw te nemen bij het vergroten van de aantrekkelijkheid van het Haringvliet. De gemeente is facilitator die, op verzoek van de markt, helpt bij specifieke verbeteringen en randvoorwaarden.

In dit scenario wordt verwacht dat de markt zelf het initiatief neemt om plannen te ontwikkelen voor toeristische vaarverbindingen. Lokale ondernemers en exploitanten van vaarverbindingen worden gestimuleerd om te anticiperen op de behoeften van toeristen en de aantrekkelijkheid van het Haringvliet te vergroten. Dit mede ingegeven vanuit hun financiële belang bij meer toeristen die langer blijven en meer geld uitgeven.

De gemeente speelt een ondersteunende, maar reactieve rol door op verzoek van de markt te helpen bij het verbeteren van de infrastructuur, zoals het optimaliseren van aanlandingsplaatsen, het bieden van parkeervoorzieningen, het verbeteren van de bewegwijzering en het invullen van ontbrekende schakels in het vaarnetwerk. Hierbij kan ook worden gedacht aan het verlenen van vergunningen en/of voorzien in verbindingen over land met bijvoorbeeld deelfietsen of andere vervoersdiensten over land.

Hiermee accepteren we het risico dat er geen vaarverbinding wordt aangeboden als de markt niet met initiatieven komt. Om dit risico te mitigeren, ontwikkelt de gemeente strategieën om de markt te stimuleren en tegelijkertijd de barrières voor het ondernemen te verminderen. Anderzijds zou dit een duidelijk signaal zijn dat de markt geen meerwaarde ziet in een vaarverbinding, wat betekent dat deze niet of te beperkt bijdraagt aan de beoogde (economische) beleidsdoelen.

Indien er een verbinding wordt gerealiseerd, mag worden aangenomen dat dat deze goed aansluit bij de specifieke behoeften en voorkeuren van de doelgroep. De markt weet immers het beste wat toeristen willen en hoe deze behoeften en voorkeuren kunnen worden bereikt.

Lokale ondernemers en exploitanten spelen een cruciale rol bij het uitvoeren van goed marktonderzoek en het analyseren van de vraag van toeristen om waardevolle en aantrekkelijke vaarverbindingen te ontwikkelen.

De gemeente blijft flexibel en staat klaar om snel te reageren op verzoeken van de markt. Dit vereist een open communicatiekanaal tussen de marktpartijen en de gemeente. De gemeente stelt als randvoorwaarde bij het inwilligen van verzoeken dat de lokale gemeenschap wordt betrokken bij het proces door middel van openbare bijeenkomsten of raadplegingen om ervoor te zorgen dat de ontwikkelde vaarverbindingen ook rekening houden met lokale belangen.

Dit scenario benadrukt de kracht van de markt als drijvende kracht voor innovatie en aanpassing aan de vraag van toeristen, terwijl de gemeente zich concentreert op het faciliteren van de benodigde infrastructuur. Gedachtengang is dat er geen publiek geld meer wordt gestopt in een verbinding die niet voorziet in de behoefte en daarmee niet of te beperkt bijdraagt aan de beleidsmatige en maatschappelijke ambities en doelen.



4.3 Samenwerken en faciliteren

Scenario II - Gemeenten en private partijen als gezamenlijke opdrachtgever voor het (her)ontwikkelen en exploiteren van een vaarverbinding. De gemeente eerst als initiator, maar daarna als gelijkwaardig onderdeel van een Publiek-Private Samenwerking.

De gemeenten nemen een proactieve, coördinerende rol aan om de aantrekkelijkheid van het Haringvliet te vergroten door middel van een toeristische vaarverbinding. In plaats van traditionele aanbestedingen zetten de gemeenten in op een Publiek-Private Samenwerking (PPS) waarbij de gemeenten samen met lokale ondernemers en andere relevante organisaties nauw samenwerken om een gezamenlijk doel te realiseren en te komen tot een aanbesteding. Hiermee is (het eigenaarschap van) de vaarverbinding verankerd in de lokale samenleving, waardoor de kans van slagen aanzienlijk wordt vergroot.

Fase 1: Initiëren en Faciliteren. De gemeenten nemen de leiding in de eerste fase van het project, waarbij ze fungeren als initiator en facilitator.

In deze fase worden lokale ondernemers, organisaties en belanghebbenden samengebracht om gezamenlijk de ambities en doelen voor de toeristische vaarverbinding te bepalen.

De gemeenten spelen een coördinerende rol door het proces te begeleiden, de behoeften en mogelijkheden van de verschillende belanghebbenden in kaart te brengen en een gemeenschappelijk begrip van de gewenste vaarverbinding te creëren.

Fase 2: Publiek-Private Samenwerking (PPS). Met de doelen duidelijk voor ogen, evolueren de participanten naar de volgende fase, waarbij een Publiek-Private Samenwerking wordt gevormd. De PPS wordt opgericht als een samenwerkingsverband tussen de overheid, lokale ondernemers en andere private partijen die belang hebben bij meer toerisme en een goede vaarverbinding.

Elke partner in de PPS draagt bij aan het vaststellen van doelen, het ontwikkelen van plannen en het mede financieren van de toeristische vaarverbinding. De gemeente blijft een actieve rol spelen als coördinator en facilitator, waarbij ze zorgt voor een evenwichtige participatie van alle betrokken partijen.

De betrokkenheid van zowel publieke als private belanghebbenden zorgt voor gedeelde verantwoordelijkheid en commitment voor het succes van het project. Door samen te werken met lokale ondernemers en private organisaties, kan de PPS gebruikmaken van diverse expertises, wat resulteert in een goed doordachte en uitvoerbare vaarverbinding.



De gezamenlijke financiering van het project zorgt voor een brede financiële basis, waardoor risico's worden verminderd en de duurzaamheid van de vaarverbinding wordt bevorderd. Door de gemeenschap vanaf het begin bij het proces te betrekken, wordt lokale betrokkenheid gestimuleerd en wordt ervoor gezorgd dat de vaarverbinding aansluit bij de behoeften en wensen van de gemeenschap.

Door de coördinerende rol van de gemeenten en de vorming van een PPS wordt niet alleen een toeristische vaarverbinding gerealiseerd, maar ook een duurzaam partnerschap dat de onderlinge verwevenheid en daarmee de aantrekkelijkheid van het Haringvliet op lange termijn vergroot.

4.4 Gedifferentieerde aanbesteding



Scenario III - Gemeenten als opdrachtgever voor het ontwikkelen en exploiteren van een verbinding op en rondom het Haringvliet. De exacte invulling wordt bepaald na een herijking van de ambities, (beleids)doelen en (financiële) kaders. Het opsplitsen van de opdracht in kleinere percelen is een nadrukkelijke optie.

De gemeenten zetten een aangepaste aanpak in voor de aanbesteding van de toeristische vaarverbindingen in en op het Haringvliet. In tegenstelling tot de vorige aanbesteding wordt het project opgesplitst in verschillende percelen om kleine ondernemers een kans te geven en de ontwikkeling van de propositie en het beheer van de uitvoering te borgen. Tegelijkertijd wordt flexibiliteit geboden en wordt het bestaande aanbod van vaarverbindingen beter benut. De gemeenten hebben bepaald dat de opdracht opgesplitst wordt in drie afzonderlijke percelen: propositieontwikkeling, uitvoering van verbindingen en contractbeheer.

Propositieontwikkeling: Dit perceel richt zich op het creëren en doorontwikkelen van een aantrekkelijke propositie voor de toeristische vaarverbindingen. Bedrijven worden uitgedaagd om innovatieve ideeën te presenteren die zowel de lokale bevolking als toeristen zullen aanspreken. De nadruk ligt op het ontwerpen van aantrekkelijke routes, het bieden van een unieke ervaring en het benadrukken van duurzaamheid.

Uitvoering van (afzonderlijke) verbindingen: Dit perceel is gericht op de exploitatie van afzonderlijke (veer)verbindingen. Kleine lokale aannemers kunnen inschrijven op specifieke routes, waardoor de gemeente profiteert van de lokale kennis en expertise. Maar ook ondernemers buiten de regio (met kennis) zijn welkom. De eisen voor goede aansluitingen blijven van kracht en de focus ligt op betrouwbaarheid en kwaliteit van de dienstverlening. Dit perceel valt mogelijk uiteen in subpercelen per verbinding. Het kan hierbij ook gaan om verbindingen over land met bijvoorbeeld een deelfietssysteem om een sluitend netwerk te creëren.

Contractbeheer: Met meerdere aannemers is het van cruciaal belang dat de contracten goed worden beheerd en gecoördineerd. Dit perceel omvat het beheren van de individuele contractanten en het coördineren van een goede samenwerking tussen de contractanten. Het doel is om ervoor te zorgen dat de afzonderlijke delen van de vaarverbinding naadloos op elkaar aansluiten en dat de gestelde voorwaarden worden nageleefd. Dit biedt ook de mogelijkheid voor gespecialiseerde bedrijven in contractbeheer om deel te nemen.

De gedifferentieerde aanbesteding stelt kleine ondernemers in staat om op specifieke delen van het project te bieden, terwijl het de gemeente de flexibiliteit geeft om te profiteren van gespecialiseerde vaardigheden. Door op deze manier te werken, kan de gemeente ook de mogelijke impact van personeelstekorten verminderen, omdat verschillende aannemers gelijktijdig aan verschillende aspecten van het project kunnen werken. Het uiteindelijke doel is een goed geïntegreerd en toegankelijk toeristisch vaarverbindingssysteem dat de lokale economie stimuleert en een positieve ervaring biedt aan bewoners en bezoekers.

Gezien de beperkte tijd tussen het afronden van het project en de daadwerkelijke exploitatie in de zomer van 2024, is het nodig om 2024 te gebruiken voor het ontwikkelen van de propositie. Het uitvoerende bureau moet hierbij nadrukkelijk de exploitanten van de vaarverbindingen en de lokale toeristische ondernemers betrekken. Hiermee zorgen we ervoor dat er in 2025 een robuuste en breed gedragen vaarverbinding kan worden aangeboden.

4.5 Herhaling van aanbesteding



Scenario IV - Herhaling van dezelfde aanbesteding uit 2021
Dezelfde voorwaarden en kaders zijn van toepassing om de beoogde doelstellingen te realiseren.

De samenwerkende gemeenten rondom het Haringvliet staan voor de uitdaging om opnieuw een aanbesteding te organiseren voor een toeristische vaarverbinding op het Haringvliet, een uniek natuurgebied dat bekend staat om zijn natuurlijke schoonheid en toeristische mogelijkheden. Deze aanbesteding is een herhaling van het proces uit 2021.

In eerdere jaren is gebleken dat de vaarverbinding, onder de naam Expeditie Haringvliet, goed werd gebruikt en werd gewaardeerd door de toeristen. Door externe omstandigheden zijn telkens kortetermijn-oplossingen gezocht, waardoor de vaarverbinding niet de kans heeft gehad om zich te ontwikkelen tot een duidelijk 'merk'.

De ambitie is om nu een langdurige overeenkomst aan te gaan zodat de vaarverbinding uit kan groeien tot een vast en bekend onderdeel van de toeristische mogelijkheden van het gebied.

De opdrachtgevende gemeenten hebben een grote intrinsieke motivatie om de vaarverbinding te laten slagen. De voorwaarden voor de aanbesteding blijven ongewijzigd, met een sterke nadruk op het verrijken van de toeristische ervaring, het bevorderen van de verblijfsduur en bestedingen en vergroten van de aantrekkelijkheid van het gebied. Het aanbod moet dan ook gericht zijn op zowel verbinding (van POI's op en rond het Haringvliet) en beleving van het water.

Uitgangspunt is om één partij te selecteren die de uitvoering op zich neemt. Gezien de veranderende omstandigheden op de arbeidsmarkt is de verwachting dat er een klein risico is dat de opdracht niet wordt uitgevoerd vanwege personeelstekort.

De (beleids)kaders blijven ongewijzigd, hooguit worden enkele eisen m.b.t. de invulling van de vaarverbinding bijgesteld, zodat meer potentiële aanbieders worden aangemoedigd om in te schrijven. Verder worden inschrijvers extra gewaardeerd voor initiatieven die ten goede komen aan duurzaamheid, inclusiviteit en goede samenwerkingen die de lokale ondernemers en de bevolking ten goede komen.

De aanbesteding is niet alleen gericht op het kiezen van een geschikte leverancier, maar ook op het bevorderen van samenwerking en innovatie. De gekozen partner wordt uitgedaagd om met voorstellen te komen die de vaarverbinding aantrekkelijker maken voor toeristen, mogelijk nieuwe routes introduceren en tegelijkertijd zorgen voor milieubewuste praktijken.

Dit herhaalde scenario creëert een momentum voor continue verbetering en groei in het toerisme op het Haringvliet. Door opnieuw de aanbesteding te doorlopen dragen gemeenten actief bij (en hebben invloed op) het versterken van de toeristische waarde, waardoor het gebied blijft bloeien als een gewilde bestemming voor zowel lokale bewoners als bezoekers van buitenaf.

5 MCA-analyse

Om te komen tot een geobjectiveerde en reproduceerbare beoordeling van de mogelijke scenario's is een toetsingskader uitgewerkt in de vorm van een multicriteria analyse (MCA). Dit is een objectieve meetlat waarmee de scenario's zijn beoordeeld op geschiktheid en de mate waarin het past bij de vastgestelde uitgangspunten.

5.1 Onderbouwing scores en criteria

In deze paragraaf lichten we de criteria toe die zijn gebruikt bij de beoordeling van de scenario's. Per criterium is bepaald of deze al dan niet zwaarder mee moet wegen dan andere criteria. Tijdens een gezamenlijke sessie met de begeleidingsgroep van de gemeenten en het projectteam van Movement zijn alle scenario's per individueel criterium beoordeeld met een score tussen -2 en +2. Het gewogen gemiddelde van de scores per criterium leidt tot een MCA-score voor elk scenario. Het scenario met de hoogste MCA-score is het voorkeursscenario en kan verder worden uitgewerkt tot een plan van aanpak/ businesscase in een vervolgtraject.

5.1.1 Draagvlak deelnemende gemeenten (weging 1,5)

Een solide samenwerking tussen gemeenten vereist zowel bestuurlijk als ambtelijk draagvlak. Dit is een vereiste voor een goed vervolg en weegt daarom zwaarder. De scores varieerden van -2 (zeer groot) tot +2 (zeer klein).

5.1.2 Juridische en praktische complexiteit (weging 1)

Alle scenario's zijn praktisch en juridisch haalbaar, wel zijn er verschillen in complexiteit op deze elementen.

5.1.3 Interesse van geschikte uitvoerende marktpartijen (weging 1)

De belangen van uitvoerende partijen worden relatief zwaarder meegewogen dan de financiële bijdragen van gemeenten en het draagvlak van partners, gezien de mate van afhankelijkheid van geschikte uitvoerende partijen.

5.1.4 Financiële bijdrage gemeenten (weging 0,5)

In vergelijking met andere criteria weegt deze minder zwaar mee. Het voornaamste aandachtspunt dient te liggen bij het beoordelen van de benodigde middelen om het gestelde doel te bereiken, gevolgd door te kijken welke financiële bijdrage passend is.

5.1.5 Draagvlak mogelijke partners (weging 0,5)

Belangrijk voor het bereiken van het doel, echter heeft het draagvlak van een uitvoerende partij iets meer gewicht.

5.2 Draagvlak deelnemende gemeenten

De mate waarin er bestuurlijk en ambtelijk draagvlak is voor (de uitgangspunten van) het scenario, de uitvoering ondersteunen en de wil en intentie bestaat om er een succes van te maken. Het gaat hier vooral over inhoud en risico's, financiën worden later beoordeeld.

De *gedifferentieerde aanbesteding* krijgt de hoogste score vanwege het brede draagvlak onder de stakeholders. Dit vooral door de aanzienlijke invloed van gemeenten en de verwachte grote haalbaarheid ervan.

Op de tweede plaats komt de *marktgestuurde ontwikkeling*. Belangrijk voordeel van dit scenario is dat de kracht van de markt goed wordt benut. Risico is dat doelstellingen niet worden behaald, wat resulteert in een lagere beoordeling dan de gedifferentieerde aanbesteding.

Samenwerken en faciliteren krijgt de laagste score. Vooral omdat de bestaande structuren (en samenwerkingsverbanden) in de regio onvoldoende zijn ingericht om door gemeenten als initiator en opdrachtgever van een vaarverbinding te fungeren.

Het *aanbesteden* van het project op dezelfde manier wordt eveneens laag beoordeeld, vanwege ervaringen uit het verleden. Het afbreukrisico van dit scenario is te groot voor de gemeenten. Ook speelt mee dat er voor een vergelijkbare exploitatie meer budget nodig is dan in 2021.

Scenario	Oordeel	Score
01. Marktgestuurde ontwikkeling	Groot	1
02. Samenwerken en faciliteren	Zeër klein	-2
03. Gedifferentieerde aanbesteding	Zeër groot	2
04. Opnieuw aanbesteden	Zeër klein	-2

SCORETABEL	
Oordeel	Score
Zeër klein	-2
Klein	-1
Gemiddeld	0
Groot	1
Zeër groot	2

5.3 Juridische en praktische complexiteit

De mate waarin het scenario juridisch en praktisch complex is en er een mogelijk afbreukrisico is, onderverdeeld naar:

- Juridisch: Hoe eenvoudig/complex is dit scenario te vertalen naar een rechtmatige inkooptraject en beheersbare uitvoering?
- Praktisch: Hoe eenvoudig/complex is het om dit scenario in de praktijk in te vullen, te beheren en te laten slagen?

De scoretabel staat op de volgende pagina.

Het scenario *marktgestuurde ontwikkeling* wordt als minst complex beschouwd. Juridisch gezien hoeven de gemeenten namelijk niets te doen en is het risico gering. Vanuit praktisch oogpunt vereist het geen actieve rol van gemeenten, hoewel het reserveren van voldoende budget wel aandacht verdient.

De *gedifferentieerde aanbesteding* wordt als gemiddeld complex beoordeeld. Juridisch gezien gaat het om kleinere opdrachten, maar er is aandacht nodig voor effectieve regie en uniformiteit.

Praktisch zijn kleine verbindingen relatief eenvoudig te organiseren en kunnen hier goede afspraken over worden gemaakt. Er is wel een partij nodig die de samenhang tussen de verbindingen borgt en erop toeziet dat de uitvoeringskwaliteit op peil blijft. Deze heeft een duidelijke opdracht en afgebakende verantwoordelijkheden nodig die de gemeenten gezamenlijk moeten formuleren. Dit resulteert in een gemiddelde beoordeling.

Het scenario *opnieuw aanbesteden* is juridisch gezien als eenvoudig beoordeeld, aangezien er met de bestaande aanbestedingsstukken een goede basis ligt. Praktisch gezien vereist het enige inspanning om aan de randvoorwaarden te voldoen. Daarom wordt het vanuit praktisch oogpunt als 'complex' beoordeeld.

Het scenario van *samenwerken en faciliteren* wordt zowel op juridisch als praktisch vlak als 'zeer complex' beoordeeld. Gemeenten hebben beperkte ervaring met publiek-private samenwerkingen. Met de ervaring die er is, wordt verwacht dat dit scenario een grote mate van complexiteit met zich meebrengt. Vanuit praktisch oogpunt wordt aangegeven dat meer betrokken partijen over het algemeen de complexiteit vergroten.

SCENARIO	MCA-Score	Score	Score	Juridische complexiteit	Praktische complexiteit
		juridische complexiteit	praktische complexiteit	Oordeel	
01. Marktgestuurde ontwikkeling	1,5	2	1	Zeer eenvoudig	Eenvoudig
02. Samenwerken en faciliteren	-2	-2	-2	Zeer complex	Zeer complex
03. Gedifferentieerde aanbesteding	0	0	0	Gemiddeld	Gemiddeld
04. Aanbesteding	0	1	-1	Eenvoudig	Complex

5.4 Interesse van geschikte uitvoerende marktpartijen

De mate waarin verwacht kan worden dat (voldoende) betrouwbare marktpartijen geïnteresseerd zijn, een kwalitatief hoogwaardige inschrijving gaan doen en dat zij het vertrouwen wekken dat ze de opdracht op een goede manier kunnen uitvoeren.

Bij de *gedifferentieerde aanbesteding* is de interesse als 'groot' beschouwd. De verwachting is dat voldoende betrouwbare marktpartijen interesse zullen tonen. Dit wordt onderbouwd door het vooruitzicht dat kleine (lokale) partijen naar verwachting meer belangstelling zullen hebben voor een gedifferentieerde aanbesteding dan voor een grotere aanbesteding.

Ook het scenario '*samenwerken en faciliteren*' is op dit criterium met 'groot' beoordeeld. Uitgangspunt is dat er meer budget beschikbaar is dankzij de participatie vanuit marktpartijen. Ook de aanvullende ideeën en aanwezigheid van voldoende budget om ideeën die vanuit de markt komen dragen bij aan een (commercieel) interessante aanbesteding voor exploitanten.

Bij *opnieuw aanbesteden* is de interesse als gemiddeld beoordeeld. Het risico bestaat dat er te weinig geschikte partijen zijn, wat kwetsbaarheid met zich meebrengt.

De interesse vanuit de markt bij een *marktgestuurde ontwikkeling* is beoordeeld met 'klein'. Argument hiervoor is dat landelijk steeds meer blijkt dat kleinere veer- en vaarverbindingen commercieel niet interessant zijn voor exploitanten.

Scenario	Oordeel	Score
01. Marktgestuurde ontwikkeling	Klein	-1
02. Samenwerken en faciliteren	Groot	1
03. Gedifferentieerde aanbesteding	Groot	1
04. Opnieuw aanbesteden	Gemiddeld	0

SCORETABEL	
Oordeel	Score
Zeër klein	-2
Klein	-1
Gemiddeld	0
Groot	1
Zeër groot	2

5.5 Financiële bijdrage gemeenten

De mate waarin verwacht kan worden dat de benodigde bijdrage van de gemeenten minder, gelijk aan of groter zal zijn dan het budget van € 200.000,- per jaar.

De *marktgestuurde ontwikkeling* vereist de kleinste financiële inzet vanuit de gemeenten. Hier is het (waarschijnlijk) nodig om te investeren in randvoorwaardelijke zaken. En is het uitgangspunt dat dit alleen gebeurt als de markt daarom vraagt. Deze investering zal waarschijnlijk lager zijn dan bij een reguliere aanbesteding.

Voor *samenwerken en faciliteren* wordt een vergelijkbaar budget verwacht als van de vorige aanbesteding. Mogelijk is er meer nodig om de samenwerking te initiëren en vorm te geven.

Bij een *gedifferentieerde aanbesteding* zijn de kosten ook vergelijkbaar met de voorgaande aanbesteding. Geld dat niet direct wordt gebruikt voor de verbinding zelf, kan en moet worden geïnvesteerd in de kwartiermaker (voor de samenwerking).

Het *opnieuw aanbesteden* vereist naar verwachting de grootste financiële bijdrage vanuit de gemeenten. De kosten voor personeel en brandstof zijn gestegen sinds 2021. Een aanbesteding met dezelfde insteek zal meer kosten met zich meebrengen dan destijds.

Scenario	Oordeel	Score
01. Marktgestuurde ontwikkeling	<100K	2
02. Samenwerken en faciliteren	ca. 200K	0
03. Gedifferentieerde aanbesteding	ca. 200K	0
04. Aanbesteding	200-300K	-1

SCORETABEL	
Oordeel	Score
>300K	-2
200-300K	-1
ca. 200K	0
100-200K	1
<100K	2

5.6 Draagvlak mogelijke partners

De mate waarin verwacht kan worden dat (voldoende) betrouwbare partners geïnteresseerd zijn in en een (actieve) bijdrage willen leveren aan de uitvoering en het succes van de vaarverbinding. Het gaat hier niet om de exploitanten (rederijen), maar om (lokale) ondernemers/partners.

Voor alle scenario's geldt dat er (waarschijnlijk) interesse is van en draagvlak bij mogelijke partners.

De interesse in het scenario van *samenwerken en faciliteren* is het grootst. Elementair onderdeel is dat de invulling van de vaarverbinding wordt gedaan in samenspraak met mogelijke partners. Het zorgvuldige overleg en het waarborgen van eigenaarschap bij de start, is bedoeld om het draagvlak zo groot mogelijk te laten zijn. Een actieve rol van de gemeente is in de beginfase cruciaal.

Dan volgt toekomstscenario *opnieuw aanbesteden*, waar 'grote' interesse van partners wordt verwacht. Partners zijn overwegend positief over het huidige initiatief. Ook zijn zij in dit scenario niet verplicht om (financieel en of praktisch) bij te dragen.

De *marktgestuurde ontwikkeling* is beoordeeld als gemiddeld. Ondernemers worden immers in hun kracht gezet, maar er moet wel worden geïnvesteerd in de samenwerking.

De *gedifferentieerde aanbesteding* is ook als gemiddeld beoordeeld. Hiermee is het voor gemeenten mogelijk om maatwerk door te voeren op verzoek van specifieke partners. Het initiatief (en de verantwoordelijkheid) ligt wel bij de gemeenten, wat bijdraagt aan het draagvlak bij partners. De invloed van partners is hier echter minder groot dan bij andere scenario's.

Scenario	Oordeel	Score
01. Marktgestuurde ontwikkeling	Gemiddeld	0
02. Samenwerken en faciliteren	Zeer groot	2
03. Gedifferentieerde aanbesteding	Gemiddeld	0
04. Opnieuw aanbesteden	Groot	1

SCORETABEL	
Oordeel	Score
Zeer klein	-2
Klein	-1
Gemiddeld	0
Groot	1
Zeer groot	2

5.7 Conclusie MCA-uitkomst

Onderstaande tabel geeft de uitkomsten van de MCA. Hieruit blijkt dat scenario 3 '*gedifferentieerde aanbesteding*' de hoogste gewogen MCA-score heeft, nadat alle criteria individueel zijn gescoord. Dit is het scenario dat de meeste voorkeur geniet en de beste optie om verder uit te werken tot een businesscase. Deze uitwerking is geen onderdeel van dit rapport, maar in het volgende hoofdstuk volgen de belangrijkste bevindingen en ons advies.

Gemeenten als opdrachtgever voor het ontwikkelen en exploiteren van een vaarverbinding krijgt het meeste draagvlak van de deelnemende gemeenten. De exacte invulling van dit scenario wordt gedaan na een herijking van de ambities, (beleids)doelen en (financiële) kaders.

Het opsplitsen van de opdracht in kleinere percelen is een nadrukkelijke optie. Daarom scoort dit scenario ook goed op interesse van geschikte uitvoerende marktpartijen.

	<i>Weegfactor</i>	1,5	1,0	1,0	0,5	0,5
Scenario	Gem. score (gewogen)	Draagvlak deelnemende gemeenten	Juridische en praktische complexiteit	Interesse van geschikte uitvoerende marktpartijen	Financiële bijdrage gemeenten	Draagvlak mogelijke partners
01. Marktgestuurde ontwikkeling	0,6	1	2	-1	2	0
02. Samenwerken en faciliteren	-1,1	-2	-2	1	0	0
03. Gedifferentieerde aanbesteding	1,1	2	0	1	0	0
04. Opnieuw aanbesteden	-0,9	-2	0	0	-1	0

6 Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk beantwoorden we de hoofdvraag van de studie en gaan we in op de elementen uit de deelvragen.

Is het binnen de gestelde kaders mogelijk om een vaarverbinding te ontwikkelen en te exploiteren die bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van (het gebied rondom) het Haringvliet als toeristische bestemming?

6.1 Conclusies

Uit deze studie is gebleken dat er bij gemeenten, partners en (mogelijke) exploitanten zeker behoefte is aan een vaarverbinding op het Haringvliet om de (toeristische) aantrekkelijkheid van het omliggende gebied verder te vergroten. Dit komt deels voort uit een intrinsieke motivatie en ambitie van de partijen die betrokken waren bij de Expeditie en de hoge waardering van gasten over de Expeditie in voorgaande jaren.

Ook is duidelijk naar voren gekomen dat de gestelde kaders herijkt en aangescherpt moeten worden. Vanwege de veranderende marktomstandigheden moet mogelijk het budget worden bijgesteld. Vanwege personeelstekorten is het onverstandig om de exploitatie van de vaarverbinding bij één partij neer te leggen. Gezien het beperkte aantal partijen dat geschikt en geïnteresseerd is, brengt dit ook een groot risico met zich mee.

Aanscherping is vooral nodig als het gaat om de doelen van een vaarverbinding. De ambities moeten duidelijker, scherper en beter worden vertaald in meetbare doelen en zichtbare meerwaarde voor het gebied en de belanghebbenden. Dit is een belangrijke voorwaarde om meer betrokkenheid en eigenaarschap bij (mogelijke) partners te creëren en daarmee de kans van slagen verder te vergroten.

Toekomstscenario 3 ‘gedifferentieerde aanbesteding’ komt dan ook als voorkeursscenario uit de MCA. In dit scenario zijn gemeenten opdrachtgever voor het ontwikkelen en exploiteren van een vaarverbinding. Voordat de opdracht voor de exploitatie wordt uitgezet, worden de ambities, (beleids)doelen en (financiële) kaders herijkt in een proces waar (mogelijke) partners nadrukkelijk participeren. Het opsplitsen van de exploitatie in kleinere verbindingen is een nadrukkelijke optie.

6.2 Ontwikkelpunten

Belangrijke leerpunten zijn herkenbaarheid, betrouwbaarheid en continuïteit.

Zorg voor een duidelijke, herkenbare propositie. De propositie bestaat uit een helder vaarschema, herkenbare vaartuigen, een goed overzicht en samenwerking met bestemmingen die worden aangedaan, een makkelijk en flexibel reserveringssysteem, duidelijke tarieven (en arrangementen) en een ‘merknaam’ die de lading dekt en beklijft. Dit is primair van belang voor de doelgroep, maar zeker ook voor het enthousiasmeren en betrekken van partners.

Organiseer een betrouwbare exploitatie. Dat betekent dat de vaarverbinding moet varen volgens het aangeboden vaarschema, ook als er weinig animo is op bepaalde dagen. Dat beperkt ook (de gevolgen van) het risico dat een exploitant door omstandigheden niet kan varen. Dit kan onder meer door met meerdere kleine exploitanten te werken. Tegelijkertijd weten we dat het weer grote invloed heeft op het gebruik van een vaarverbinding, dus bouw flexibiliteit in die rekening houdt met slechte dagen.

Zorgen voor een betrouwbare exploitatie betekent ook dat de opwaardering en het onderhoud van vaartuigen, aanlegsteigers en omliggende (digitale) infrastructuur goed is.

De afgelopen jaren moesten (noodgedwongen) elk jaar nieuwe afspraken worden gemaakt over de invulling, inkoop en uitvoering van de Expeditie. Dit zorgt voor onduidelijkheid bij exploitanten, partners en gemeenten en daarmee ook voor de doelgroep. Ook ontbrak het hierdoor aan tijd en middelen om goed invulling te geven aan het (door)ontwikkelen van een breed gedragen en structurele vaarverbinding. **Zet daarom in op een meerjarige overeenkomst met exploitanten.** Daarvoor is het van groot belang om in 2024 een goed voortraject te doorlopen met de omgeving (belanghebbenden op en rondom het Haringvliet) om tot een goede invulling te komen. Zie 2024 daarom als overbruggingsjaar en maak (voor de laatste keer) afspraken over een tijdelijke exploitatie.

6.3 Aanbevelingen

I. Ga wel varen in 2024

Om betrokkenheid te houden met (mogelijke) exploitanten en partners in de regio is het belangrijk om zichtbaar te blijven en in dezelfde vorm als in 2023 ook dit seizoen (zomer 2024) vaarverbindingen onder de naam Expeditie Haringvliet aan te bieden. Dit is een aanvulling op, en staat los van het voorkeursscenario en is uitsluitend bedoeld om betrokkenheid te behouden met exploitanten en uiteraard de doelgroep om het proces rondom het 'nieuwe' toekomstscenario beter te laten verlopen. Het jaar kan ook goed gebruikt worden om kleine aanpassingen in het vaarschema in de praktijk te toetsen.

II. Herijking van Ambities, Doelen en Kaders

Voer een herijking en aanscherping door van de ambities, beleidsdoelen en financiële kaders. Betrek hierbij alle relevante belanghebbenden. Het concretiseren en waar nodig (her)formuleren van ambities, doelen en kaders is noodzakelijk voor een goede gedragen businesscase, structurele exploitatie en om een goed inkooptraject op te tuigen. Zorg ervoor dat de doelstellingen en meerwaarde door alle partijen worden ondersteund, voldoende worden uitgediept, vertaald worden naar meetbare eenheden en door iedereen hetzelfde worden geïnterpreteerd.

III. Ontwikkelen propositie en vertaling naar inkoop

Stel een kwartiermaker aan die samen met de stakeholders de herijkte doelen vertaalt naar een gedegen propositie voor een vaarverbinding. Maak de kwartiermaker integraal verantwoordelijk voor een participatietraject met stakeholders om te komen tot een inhoudelijke propositie én de contouren van een inkoopstrategie voor de exploitatie.

Werk vervolgens gedetailleerde aanbestedings- of inkoopdocumenten uit voor de exploitatie van de verbindingen en het contractbeheer. Definieer heldere criteria, doelstellingen en verwachtingen voor elke fase van de aanbesteding.

Inventariseer in deze fase ook de randvoorwaarden waar de gemeenten voor moeten zorgen die nog niet optimaal zijn om tot een goede propositie te komen. Denk hierbij aan omliggende infrastructuur, bewegwijzering, aanlegsteigers en (digitale) diensten.

Zorg dat het inkooptraject voor de exploitatie tijdig in gang wordt gezet, zodat (potentiële) exploitanten voldoende tijd hebben voor hun offerte en de gemeenten voldoende tijd hebben voor beoordeling en gunning. Dit bevordert een succesvolle implementatie.

IV. Implementeren

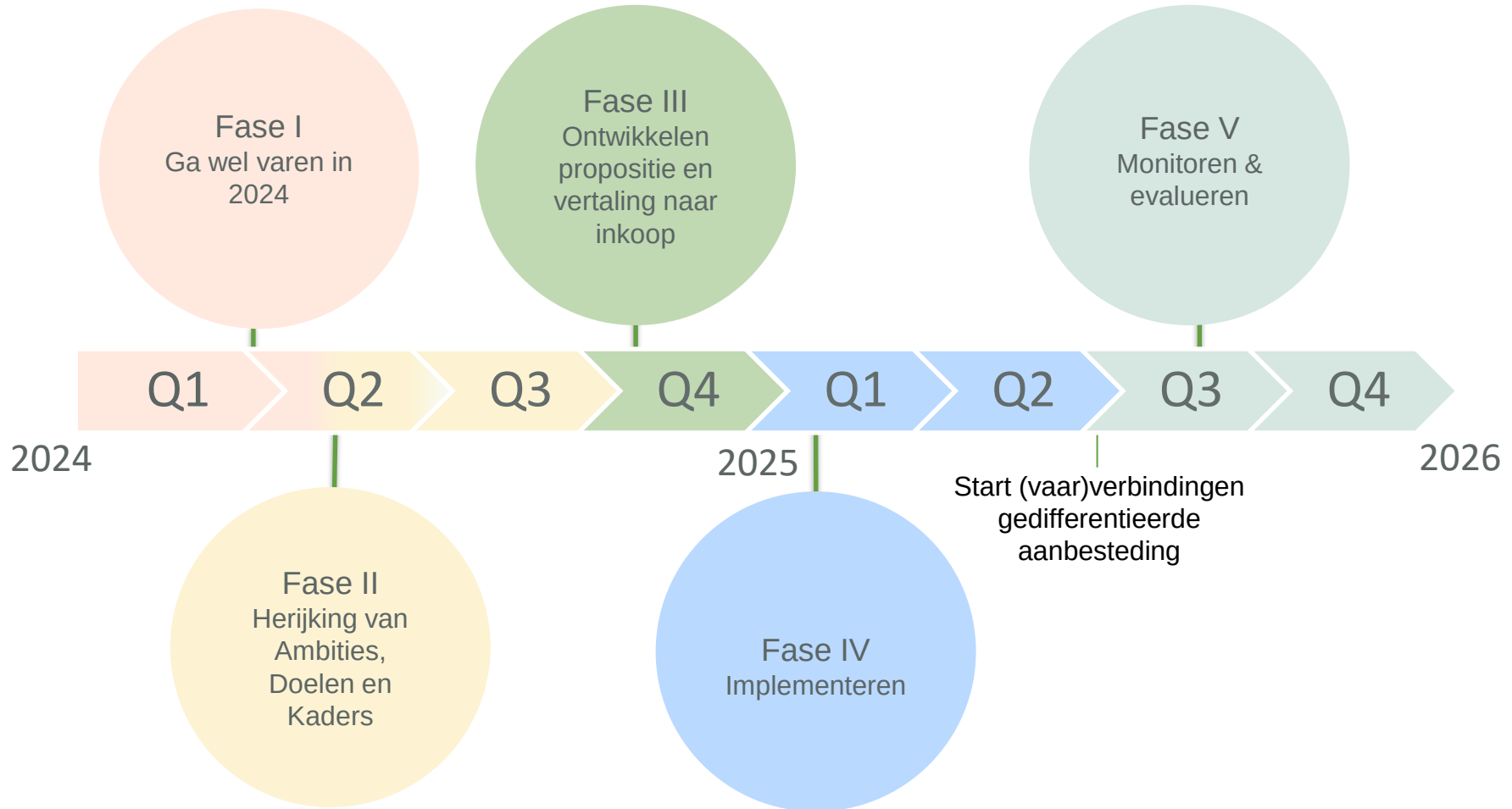
In deze fase bereiden de exploitanten de uitvoering voor, zorgt de kwartiermaker ervoor dat de randvoorwaardelijke zaken worden geregeld en wordt samen met de partners invulling gegeven aan de marketing (zoals promotiematerialen, reserverings- en ticketingsysteem en arrangementen uitwerken).

V. Monitoren en evalueren

Implementeer een monitoringssysteem om de prestaties van de verschillende contractanten te volgen en zicht te houden op de mate waarin de doelstellingen worden behaald. Voer regelmatige evaluaties uit en pas waar nodig aan om de beoogde resultaten te bereiken.

De beheerder is de schakel tussen de gemeenten, de partners en de exploitanten en de bestemmingen/ activiteiten die met de vaart gecombineerd kunnen worden (op de vaste wal). Ook zorgt deze voor een coherente samenhang tussen de losse verbindingen. Hij/zij monitort de uitvoeringskwaliteit van de vaarverbindingen en de daarmee samenhangende infra en diensten. Ook ziet hij/zij erop toe dat de promotie (door)ontwikkeld en uitgevoerd wordt.

6.4 Tijdlijn implementeren gedifferentieerde aanbesteding



6.5 Aanvullende aandachtspunten en overwegingen

Aanvullend op de input die is verzameld om de hoofd- en deelvragen te beantwoorden, heeft deze studie veel relevante bijvangst opgeleverd. Hieronder een opsomming van punten die relevant zijn bij het uitwerken, uitvoeren en implementeren van de gedifferentieerde aanbesteding:

- Benut het bestaande aanbod, kijk welke verbindingen ontbreken en kunnen bijdragen aan de gestelde doelstellingen.
- Kijk bij het opstellen van de propositie ook goed naar de ticketing. Wat zijn de wensen en mogelijkheden? Zowel voor de gebruiker als uitvoerende partij(en).
- Om de juiste verbindingen en voorzieningen te kunnen aanbieden, is het van belang om zicht te hebben op de samenstelling en wensen van (potentiële) doelgroepen. Wij adviseren dan ook om een doelgroepenonderzoek uit te voeren.
- Kijk ook naar het aanbieden van verbindingen over land om te komen tot een goed netwerk. Kijk bijvoorbeeld naar mogelijkheden om deelfietsen aan te bieden binnen de propositie.
- Bied een herkenbare en eenvoudige dienstregeling en vaarroutes aan. Uit onderzoeken onder gasten van de Expeditie bleek dat dit erg wordt gewaardeerd door de doelgroep. Dit resulteert in een goede betrouwbaarheid en kwaliteit van dienstverlening.
- Benut expertise van kleine ondernemers. Rondom het Haringvliet zijn veel ondernemers die opereren in de toeristische sector. De ondernemers delen hun kennis van de omgeving graag om het toerisme te stimuleren en dit draagt ook bij aan meer draagvlak.
- Communicatie is belangrijk. Houd belanghebbenden en de gemeenschap op de hoogte gedurende het implementatieproces. Communiceer duidelijk over de voordelen en veranderingen die het scenario met zich meebrengt. Dit is een van de belangrijke taken van de kwartiermaker.
- Goed nadenken over branding is essentieel, aangezien Expeditie Haringvliet door tegenslagen niet bij iedereen meer een positief imago heeft. Overweeg daarom zorgvuldig een nieuwe naam/branding.
- Verken mogelijkheden voor risicospreiding met betrekking tot weersinvloeden op reizigersaantallen. Is het bijvoorbeeld verstandig en haalbaar om afspraken te maken over het toekennen van budget wanneer men minder vaart door te weinig gasten?

Bijlagen

Bijlage I: Geraadpleegde bronnen bureauonderzoek

- *Panteia, 2023, Professionaliseren veerverbindingen, eindrapportage*
- *2019, Resultaten marktconsultatie Expeditie Haringvliet*
- *2020, Overzicht mondelinge marktconsultatie Expeditie Haringvliet*
- *Gemeente Moerdijk/ Hoeksche Waard/ Hellevoetsluis/ Goeree Overflakkee, 2021, Programma van Eisen Expeditie Haringvliet*
- *Documenten aangeleverd door gemeente Voorne aan Zee*
 - *Datums vaardagen*
 - *Aantal gasten met de veerdienst 2019, 2020, 2021 en 2023*

Bijlage II: Gesprekspartners

Categorie	Organisatie
Gemeenten	Goeree-Overflakkee
Gemeenten	Voorne aan Zee
Gemeenten	Hoeksche Waard
Gemeenten	Moerdijk
Marketingorganisaties	OP Voorne-Putten
Marketingorganisaties	Eilandmarketing
Marketingorganisaties	Gebiedsmarketing gemeente Hoeksche Waard
Natuurmonumenten	Natuurmonumenten Tiengemeten
Exploitanten	Linquenda
Exploitanten	Hoeksche Vaart
Exploitanten	Aqualiner
Exploitanten	Blue Amigo
Exploitanten	Oosterschelde
Ondernemers	Mauritshuis Willemstad
Ondernemers	Camping 't Weergors
Ondernemers	TinyParks