



In Limburg Beleven we meer

Eindrapportage pilotjaar Vitalisering Verblijfsrecreatie

provincie limburg



Colofon

Uitgave | Provincie Limburg

bezoekadres: Limburglaan 10 Maastricht | postadres: Postbus 5700 6202 MA Maastricht

tel.: +31 (0)43 389 99 99 | e-mail: postbus@prvlimburg.nl | www.limburg.nl

'In Limburg Beleven we meer'

Eindrapportage pilotjaar Vitalisering Verblijfsrecreatie

Maastricht, september 2018

Inhoudsopgave

1. Aanleiding	5
2. Welke opgave ligt er voor de verblijfsrecreatie?	7
3. Aanpak op basis van 'Learning by Doing'	11
3.1. Welke uitgangspunten zijn gehanteerd bij de aanpak?	11
3.2. Hoe zag de werkwijze van de vitaliteitsmanager eruit?	13
3.3. Welke problemen spelen er op de parken?	14
3.4. De instrumentenkoffer, welke instrumenten zijn ingezet?	14
4. Wat heeft het pilotjaar opgeleverd?	19
4.1. Parken met toekomstperspectief op de toeristische markt	19
4.2. Parken met een matig toekomstperspectief op de toeristische markt	21
4.3. Parken zonder toeristisch toekomstperspectief op de toeristische markt	21
5. Wat zijn de (leer)ervaringen geweest in het pilotjaar?	23
5.1. Inzet van een vitaliteitsmanager is een cruciale succesfactor gebleken	23
5.2. De maatwerkaanpak 'één park- één plan' heeft gewerkt	23
5.3. De instrumentenkoffer bevatte voldoende instrumenten	24
5.4. Wat is lastig gebleken in het pilotjaar?	24
5.5. Wat zijn de belangrijkste conclusies die we kunnen trekken uit het leerjaar?	25
5.6. Welke aanbevelingen kunnen gegeven worden voor een succesvollere aanpak?	26
5.7. Hoe kan het project Vitalisering Vakantieparken voortgezet worden?	27

1 Aanleiding



De titel van het provinciale Investeringsprogramma Toerisme & Recreatie 2016-2019 luidt "In Limburg beleven we meer". De toeristische sector ontwikkelt zich steeds meer tot een belevingseconomie. Mensen gaan in hun vrijetijd op zoek naar een bijzondere beleving om zichzelf weer op te laden. De toeristische sector speelt hier op in onder andere door het ontwikkelen van themaparken, bijzondere overnachtingsmogelijkheden, culturele festivals en vernieuwende vormen van waterrecreatie. In de belevingseconomie volstaat een standaardproduct niet meer. De ondernemer moet in de huid kruipen van zijn gast om deze een unieke ervaring te kunnen bieden. Dit vraagt om innovatief ondernemerschap.

In het investeringsprogramma wordt binnen programmalijn 1 ingezet op versterking van de kwaliteit en het ondernemerschap in de toeristisch-recreatieve sector dat nieuwe kansen benut en investeringen uitlokt. Het toeristisch product is een samengesteld product met verschillende bestanddelen, waarbij vervoer, verblijf en vermaak de belangrijkste elementen vormen. De accommodatie waarin gasten overnachten vormt een belangrijk onderdeel van de vakantiebeleving van gasten. Een gast die in Limburg in een kwalitatief goede accommodatie verblijft komt graag nog eens terug en vertelt het door aan anderen.

Het streven naar een vitale en toekomstbestendige verblijfsrecreatie is dan ook één van de opgaven die binnen programmalijn 1 opgepakt is. Doel is om een aanpak te ontwikkelen voor de vitalisering van de sector vanuit een toeristisch, economisch en ruimtelijk perspectief. Zodat de verblijfsrecreatie weer een positieve bijdrage levert aan de ontwikkeling van Limburg en het toeristisch imago versterkt.

Verblijfsrecreatie in Limburg

De toeristische sector levert een belangrijke bijdrage aan de Limburgse economie. In 2017 gaven toeristen € 4,1 miljard uit in Limburg. Alle gasten die op campings en vakantieparken verbleven zorgden voor een besteding van € 389 mln in 2017. Uit de barometers in de Toeristische Trendrapportage 2016 – 2017 blijkt echter dat de kampeermarkt onder druk staat en ook vakantieparken in een verzadigde markt terecht dreigen te komen. Vitale bedrijven zijn van belang om de toeristische sector toekomstbestendig te houden in een markt die een sterke concurrentie kent en waarbij gasten steeds meer comfort en beleving eisen.

Het vrijetijd dashboard Limburg omvat de bestedingsontwikkelingen per segment. De barometers interpreteren de ontwikkeling in combinatie met de groeiverwachting per segment.

Segment	Bestedingen 2016	Ontwikkeling (2015 - 2016)	
		Limburg	NL
Binnenlands toeristisch (incl. vast)	€401 miljoen	0%	2%
Buitenlands toeristisch	€320 miljoen	2%	3%
Binnenlands zakelijk	€180 miljoen	8%	13%
Buitenlands zakelijk	€166 miljoen	2%	8%
Totaal verblijfstoerisme	€1.067 miljoen	4%	5%
Totaal dagtoerisme (2015)	€3.0 miljard		
Totale bestedingen Limburg	€4.1 miljard	4%	5%



Bestedingen per logiesvorm	Groei Limburg	Groei NL	
Hotels	€673 miljoen	9%	9%
Vakantieparken	€319 miljoen	-3%	-7%
Campings	€70 miljoen	-2%	-2%
Overig	€5 miljoen	15%	-9%
Totaal	€1.067 miljoen		

Noot: Door afronding van de bedragen kunnen verschillen ontstaan

Overnachtingen per logiesvorm	Groei Limburg	Groei NL	
Hotels	3.508.000	4%	6%
Vakantieparken	7.523.000	3%	6%
Campings	3.211.000	0%	2%
Overig	104.000	-15%	+26%
Totaal	14.346.000	3%	5%

(Bron: Toeristische Trendrapportage 2016-2017, www.limburg.nl)

2 Welke opgave ligt er voor de verblijfsrecreatie?

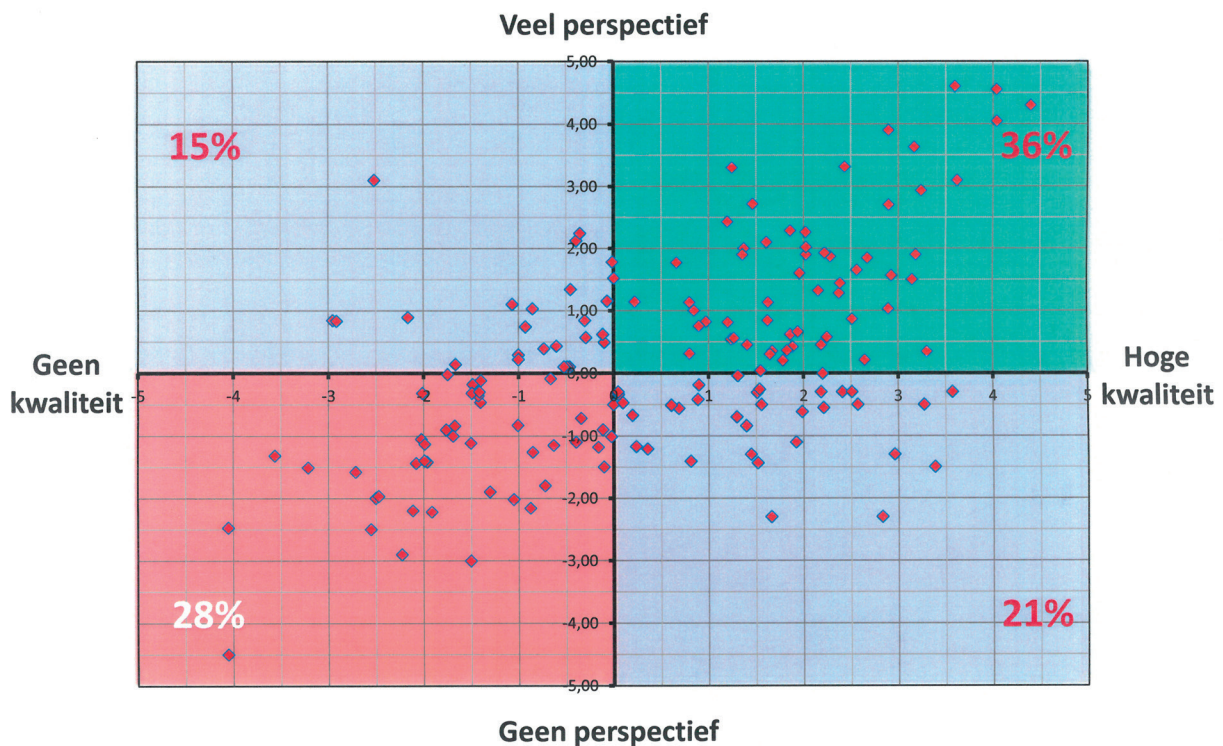
Er is sprake van een urgente vitaliseringsopgave, waarbij de kwaliteit van campings en bungalowparken verhoogd dient te worden en het onrechtmatig gebruik van recreatieparken teruggedrongen dient te worden. Slecht functionerende recreatiebedrijven bedreigen de aantrekkelijkheid van de sector, de ruimtelijke kwaliteit en het sociale leefklimaat van een provincie of regio. Dit zal onherroepelijk leiden tot verlies van marktaandeel en werkgelegenheid en schade toebrengen aan het toeristische imago van Limburg.

Dit komt als belangrijkste conclusie naar voren uit een vitaliteitsscan die de Provincie in 2015 heeft uitgevoerd naar het functioneren van de verblijfsrecreatie in Limburg. Hierbij is de focus gelegd op campings en bungalowparken aangezien de accommodatie, omgeving en de organisatie een organische eenheid vormen en elkaar versterken. Samen vormen zij de totaalbeleving voor de toerist. Wanneer één of meerdere van deze drie elementen niet (meer) op orde zijn, dan komen de kwaliteit en het toekomstperspectief van het toeristisch-recreatieve bedrijf onder druk te staan.

Uit de scan is het beeld naar voren gekomen dat slechts een kwart van de bedrijven aan de top zit en goed functioneert. Een groot aantal bedrijven functioneert minder goed en hiermee staat de vitaliteit van de verblijfsrecreatie onder druk. De sector kampt met overaanbod en een krimpende vraag; er is sprake van een verzadigde markt met een stevige concurrentie. De bezettingsgraad van veel bedrijven daalt en verdienen te weinig om de noodzakelijke investeringen te kunnen doen om aan de toenemende eisen van de consument tegemoet te komen. Bedrijven dreigen zo in een neerwaartse spiraal terecht te komen en het contact met de toeristische markt definitief te verliezen. Dit soort bedrijven wordt kwetsbaar en gaan om het hoofd boven water te kunnen houden op zoek naar andere verdienmodellen in de vorm van permanente bewoning, huisvesting van arbeidsmigranten en huisvesting van sociaal kwetsbare doelgroepen.



Positionering van Limburgse verblijfsrecreatiebedrijven



Diagnose vitaliteitsscan Vitaliteit Verbljfsrecreatie Limburg (ZKA)

Uit de scan is tevens gebleken dat het toekomstperspectief van circa de helft van de onderzochte recreatiebedrijven laag is vanwege beperkende omgevingsfactoren, persoonlijke omstandigheden en matig ondernemerschap.

In de vitaliteitsscan is een indicatieve berekening gemaakt die aantoont dat wanneer er niet direct ingegrepen wordt naar verwachting tot 2020 circa 1700 vakantiebungalows en 2000 kampeerplaatsen het contact met de toeristische markt zullen verliezen. Dit kan leiden tot de volgende negatieve effecten:

- Het totale toeristische product loopt imagoschade op door de slechte accommodaties, die een belangrijk onderdeel vormen van de vakantiebeleving van gasten.
- Economische schade wordt opgelopen in termen van verlies aan werkgelegenheid en bestedingen doordat toeristen de slechte accommodaties gaan mijden.
- Negatieve effecten kunnen optreden bij alternatieve vormen van gebruik zoals overlast, verpaupering, onveiligheid, oneigenlijk gebruik en ondermijning.

Fort Oranje als schrikbeeld

De opstapeling van problemen die op parken kunnen spelen heeft landelijke bekendheid gekregen door de camping Fort Oranje in Zundert. Hier werd op schrijnende wijze duidelijk hoe sterk een park kan afglijden als er te lang niet wordt ingegrepen en de camping een vrijplaats is geworden. De gemeente zag hier geen andere optie meer dan het beheer van het park over te nemen en het met harde hand te saneren. Er is nog geen nieuwe bestemming gevonden voor het terrein.

De casus Fort Oranje vormt voor veel gemeenten het schrikbeeld voor verloederde vakantieparken. Om dergelijke probleemparken in de toekomst te voorkomen heeft de gemeente Zundert voor de overige recreatieparken in haar gemeente een exploitatievergunning ingevoerd. Door alle aandacht voor Fort Oranje is de problematiek van vakantieparken nationaal op de kaart gezet.





3 Aanpak op basis van 'Learning by Doing'

In de bijeenkomst van 29 januari 2016 met de Limburgse gemeenten heeft de Provincie de problematiek in de verblijfsrecreatie geagendeerd. Daar is geconcludeerd dat een gecoördineerd optreden van overheden gewenst is. De Provincie heeft samen met gemeenten een Plan van Aanpak ontwikkeld voor de vitalisering van de verblijfsrecreatie. In het plan zijn de beoogde werkwijze en een aantal instrumenten in kaart gebracht om het vitaliseringsproces op gang te brengen en bedrijven te helpen een kwaliteitsslag te maken.

De Provincie heeft vervolgens samen met een aantal gemeenten het voortouw genomen om vanuit het principe 'Learning by Doing' ervaring op te doen met de voorgestelde aanpak. Hiervoor zijn een aantal pilots uitgevoerd bij verschillende kampeerbebedrijven en bungalowparken in Limburg.

In het leerjaar stonden de volgende vragen centraal:

- Heeft de gekozen aanpak voor de vitalisering van vakantieparken gewerkt om een vitaliseringsproces op gang te brengen bij de pilotparken?
- Wat waren de succesfactoren in de aanpak en welke leerervaringen kunnen uit het pilotjaar getrokken worden om de aanpak vitalisering vakantieparken te verbeteren?
- Welke aanbevelingen kunnen gedaan worden om de aanpak vitalisering vakantieparken te verbeteren?

3.1 Welke uitgangspunten zijn gehanteerd bij de aanpak?

- Focus ligt op het kwaliteitsspoor, het stimuleren en ondersteunen van deelnemende bedrijven met het maken van een kwaliteitsslag die de bedrijfseconomische positie van het bedrijf versterkt.
- Op verzoek van de gemeenten stelt de Provincie voor de uitvoering van de pilots een deskundige en onafhankelijke vitaliteitsmanager aan die het proces begeleidt. Hij ontwikkelt samen met de ondernemer en gemeente een gedragen plan voor de toekomstige ontwikkeling van het park. De vitaliteitsmanager legt verantwoording af aan de Stuurgroep Vitalisering Verblijfsrecreatie. Hierin is de gedeputeerde voor Toerisme afgevaardigd en vanuit de regio's Noord-, Midden-, en Zuid-Limburg één bestuurlijk vertegenwoordiger.
- Er wordt een hands-on aanpak gehanteerd waarbij het principe 'Learning by doing' leidend is. Op basis van de één park – één plan methode wordt zoveel mogelijk maatwerk per pilot geleverd. Hierbij gaan de overheden niet op de stoel van de ondernemer zitten, de ondernemer is verantwoordelijk voor de uitvoering van het plan.
- Voor de uitvoering van het pilotjaar heeft de Provincie een budget van € 220.000,- aan procesgeld beschikbaar gesteld, voor de inzet van de vitaliteitsmanager en de inzet van instrumenten.

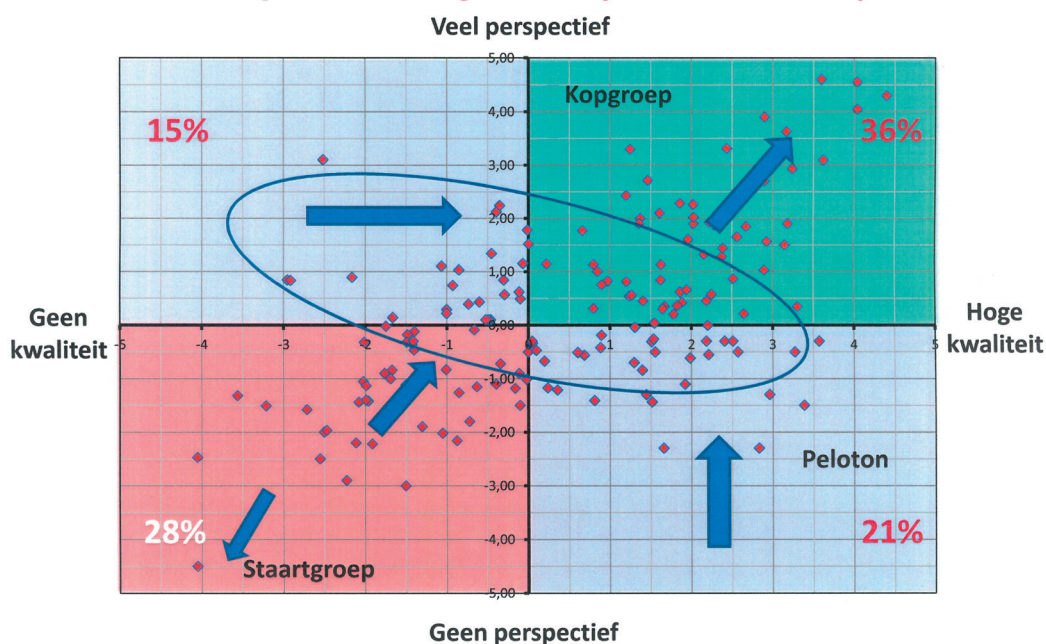
Hoe zijn de pilots geselecteerd?

De provincie heeft de gemeenten gevraagd geschikte parken voor de pilots aan te dragen, die de aansluiting met de toeristische markt dreigen te verliezen of verloren zijn. Met de gemeente en parkeigenaar wordt in de pilot gewerkt aan het creëren van een nieuw toekomstperspectief. Diverse

gemeenten hebben pilots aangemeld. Na een intakegesprek met de vitaliteitsmanager is gekeken of de pilots geschikt waren en ondernemers voldoende gemotiveerd waren voor deelname aan het pilotjaar. Uiteindelijk zijn 10 pilots geselecteerd, 3 bungalowparken en 7 kampeerbedrijven verspreid in Limburg. Er zijn meer pilots geselecteerd dan de aanvankelijk beoogde 6 à 7 parken om zo het leereffect te kunnen vergroten door een grotere diversiteit aan deelnemende parken. Eén park is uiteindelijk gedurende het proces weer afgevallen omdat de ondernemer onvoldoende meewerkte en de kans op succes gering bleek.

Er zijn diverse segmenten te onderscheiden in de recreatieparken die de mate van vitaliteit weergeven. De top van vakantieparken (kopgroep, groene kwadrant) speelt in op de marktbehoefte en zijn financieel gezond en zijn toekomstbestendig. Deze groep behoeft geen specifieke maatregelen. Bij een grote middengroep (peloton, blauwe kwadrant), waarvan een deel dreigt 'af te zakken' is het maken van een kwaliteitsslag noodzakelijk om de neerwaartse spiraal te doorbreken. Daarnaast zijn er parken in het rode kwadrant (de staartgroep), die het contact met de markt definitief verloren hebben en waar vaak meervoudige problematieken spelen. Daarvoor is teruggave aan de natuur (saneren) of transformatie naar een andere bestemming de enige optie. De verschillende segmenten kennen hun eigen dynamiek en opgaven. Bij de aanpak van de vitaliteit van de verblijfsrecreatie, vragen deze segmenten dan ook om een eigen benadering.

Positionering van Limburgse verblijfsrecreatiebedrijven



De geselecteerde pilots richten zich op bedrijven uit:

- het peloton, bedrijven uit het blauwe kwadrant die een kwaliteitsslag nodig hebben en de bedrijfsvoering verbeterd moet worden waardoor zij toekomstbestendiger worden;
- De staartgroep die middels transformatie en handhaving wordt uitgedund.

In de pilots bevinden zich 8 recreatiebedrijven uit de middengroep (het peloton) waar nog (deels) recreatief gebruik plaats vindt. Twee bedrijven bevinden zich in de staartgroep, hier vindt geen toeristisch-recreatief gebruik meer plaats.

3.2 Hoe zag de werkwijze van de vitaliteitsmanager eruit?

In mei 2017 is de vitaliteitsmanager gestart met zijn werkzaamheden voor de periode van één jaar. Zijn hoofdtaak was om vanuit een hands-on aanpak te kijken op welke wijze de ondernemer geholpen kan worden om zijn bedrijf te vitaliseren. De vitaliteitsmanager werd ondersteund door een klein kernteam met juridische en ruimtelijke adviseurs en een voormalig recreatie-ondernemer. Zo kon er waar nodig snel advies ingewonnen worden over de diverse vraagstukken in de pilots.



Vitaliteitsmanager Frank Verkoijen

De vitaliteitsmanager hanteerde een gestructureerde werkwijze volgens onderstaande stappen:

- de vitaliteitsmanager is met de gemeente en de ondernemer afzonderlijk in gesprek gegaan om te kijken wat er speelt en heeft daarna een probleemanalyse van het bedrijf gemaakt.
- vervolgens is in een gezamenlijk overleg met ondernemer en gemeente gekeken welke mogelijkheden het bedrijf heeft. Waarbij de hamvraag is of er nog voldoende perspectief voor het park is om succesvol te kunnen (blijven) functioneren in de toeristische markt. En welke kwaliteitsslag het bedrijf kan maken?
- er is een keuze gemaakt voor een instrument(en) die de ondernemer helpt een plan te maken voor de toekomst en om het vitaliseringsproces op gang te helpen.
- het plan is met de ondernemer en de gemeente besproken, waarna het aan de ondernemer is om het tot uitvoering te brengen. Waar nodig in afstemming met de gemeente waar het bijvoorbeeld om ruimtelijke aspecten gaat. Ook kan de ondernemer een voucher aanvragen vanuit het actieplan ondernemerschap van de Provincie om een coach in te schakelen die hem begeleidt bij het uitvoeren van het plan.
- voor bedrijven die onvoldoende toekomstperspectief hebben op de toeristische markt is de ondernemer gestimuleerd een duidelijke keuze te maken voor de toekomst. Verkoop, transformatie of sanering van het bedrijf zijn de enige opties om te voorkomen dat het park verder in een neerwaartse spiraal terecht komt.

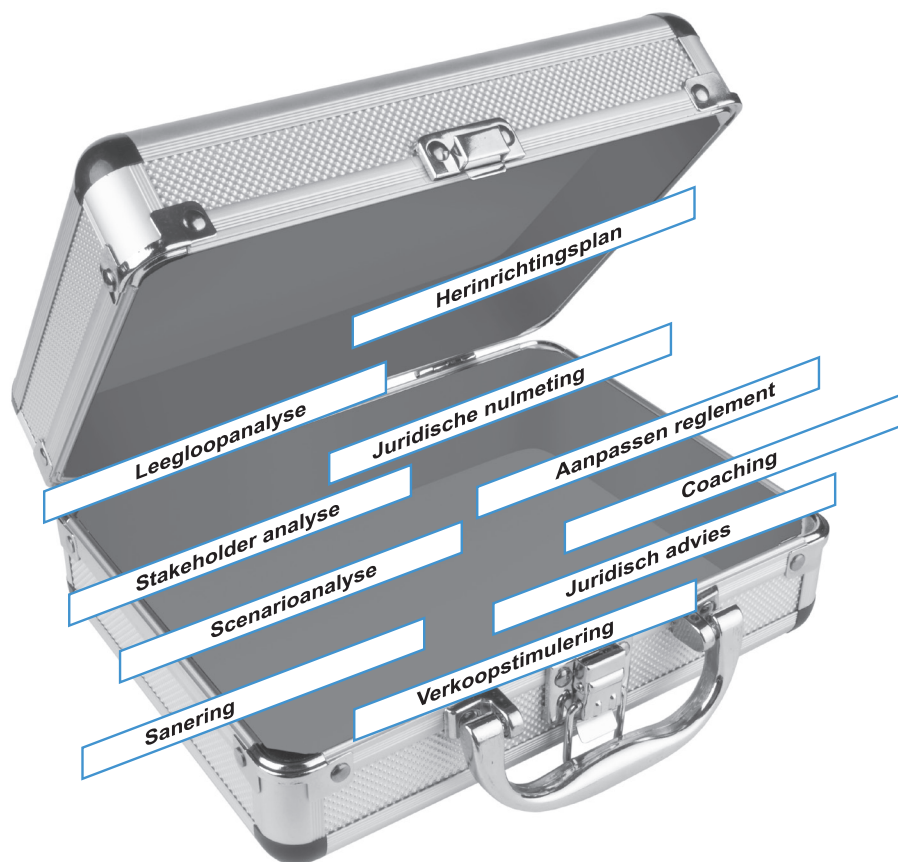
3.3 Welke problemen spelen er op de parken?

Bij de probleemanalyse van de bedrijven is geconstateerd dat er vaak meervoudige problematieken spelen op de parken. Het gaat hierbij onder andere om de volgende zaken:

- verouderde verhuuraccommodaties die niet meer voldoen aan de huidige eisen van de toerist en niet meer toeristisch te verhuren zijn;
- falende business-modellen, die te veel gericht zijn op het snel winst maken door de verkoop van woningen (projectontwikkeling gericht op de wensen van de koper van de woningen) in plaats van op duurzame toeristische exploitatie van het park (gericht op de wensen van de toerist die er verblijft). En hierdoor niet aansluiten de op de marktvaart met dalende bezettingsgraden als gevolg.
- ondernemers die vanuit een beheerdersmentaliteit zich te veel op operationele taken richten in plaats van strategische doelen. Hierdoor kunnen ze redelijk stuurloos hun bedrijf en beginnen ondernemer het contact met de markt te verliezen. Eerste symptomen zijn vaak dat er verrommeling optreedt op het park (denk bv aan illegale bouwsels) doordat ondernemers vaak ook onvoldoende handhaven op naleving van de regels;
- ondernemers die nog maar een paar jaar voor hun pensioen zitten en waar het aan ambitie ontbreekt om een vitaliseringslag te maken. Maar er tevens ook nog geen zicht is op een opvolger voor hun bedrijf. In deze bedrijven wordt vaak niet meer geïnvesteerd.
- zeer complexe en versnipperde eigendomssituaties (o.a. VVE's), die verlamdend werken op de exploitatie van het park en het maken van een kwaliteitsslag omdat er (te) veel belanghebbenden zijn;
- beperkte focus van parken op kort toeristisch verblijf. Veel bedrijven bieden jaarplaatsen voor vaste gasten. Dit zorgt voor vaste inkomsten waardoor er een minder grote prikkel aanwezig is om te innoveren. De vaste gast is immers vaak ook een trouwe gast, waarvoor de ondernemer minder moeite hoeft te doen dan voor de toerist die kort verblijft;
- permanente en vaak illegale bewoning op parken door diverse doelgroepen. Denk hierbij aan: arbeidsmigranten, criminelen en sociaal-kwetsbare doelgroepen die anders op straat komen te staan;
- financiële schulden (o.a. toeristenbelasting) bij ondernemers.
- vertroebelde relatie met en wantrouwen van ondernemers ten opzichte van de gemeente.

3.4 De instrumentenkoffer, welke instrumenten zijn ingezet?

De vitaliteitsmanager heeft per pilot gekeken welk instrumentarium het beste ingezet kon worden om het perspectief van het park helder te krijgen. En op basis van het één park- één plan principe, een plan voor de toekomst te maken. Hierbij is grotendeels gebruik gemaakt van de expertise en instrumenten die in de markt beschikbaar zijn. Bij sommige pilots is een mix van instrumenten ingezet om tot resultaat te komen. Hieronder een opsomming van de instrumenten die zijn ingezet voor de verschillende fasen in de pilots.



De instrumentenkoffer

Voor het maken van een probleemanalyse van het park:

- Stakeholdersanalyse (1x): heeft inzicht geboden in de belangen van de verschillende stakeholders, die nodig zijn voor het op gang brengen van een vitaliseringsproces.
- Juridische 0-meting (1x): heeft inzicht geboden in de juridische positie, rechten en plichten van de verschillende eigenaren en ondernemers in het gebied. Dit vormt een startpositie om een gezamenlijk plan voor de toekomst te kunnen maken.

Om het toekomstperspectief van de parken helder te krijgen zijn de volgende instrumenten ingezet:

- Scenario-analyse (1x): in de scenario-analyse zijn verschillende scenario's voor de toekomst van het park uitgewerkt en financieel onderbouwd. Dit heeft in de betreffende pilot, tegen de verwachting in, duidelijk gemaakt dat er geen toeristisch toekomstperspectief meer mogelijk is voor het park.
- Leegloopenanalyse (1x): in deze analyse heeft de ondernemer inzicht gegeven dat de parkbezetting zich negatief ontwikkelt als er niets gebeurt en welke plekken leeg komen te staan. Het heeft voor een 'wake-up call' gezorgd bij de ondernemer dat niets doen geen optie is en actie nemen noodzakelijk is voor de toekomst van zijn bedrijf.



Voorbeeld leegloopenanalyse

- Flexibel Expertteam (4x): het expertteam bestaande uit een flexibele pool van 3 à 4 experts heeft meegedacht over de gewenste ontwikkelrichting van het bedrijf, aansluitend bij de marktvraag. Waarbij de ondernemer tevens een kritische spiegel is voorgehouden.
- Coachingstraject (2x): een individueel coachingstraject is ingezet om de ondernemer te helpen een duidelijke visie te ontwikkelen wat hij kan en wil in relatie tot de opgave die er ligt. En hem zo te ondersteunen in het maken van strategische keuzes voor de toekomst van zijn bedrijf.

Voor het maken van een plan voor de toekomst voor bedrijven, die nog voldoende toekomstperspectief hebben om als toeristisch-recreatief bedrijf te functioneren, zijn de volgende meer generieke instrumenten ingezet:

- Bedrijfsplan (1x): in het bedrijfsplan is de ontwikkelrichting van het bedrijf beschreven voor de komende jaren inclusief een investerings- en exploitatiebegroting.
- Herinrichtingsplan (1x): in het herinrichtingsplan is beschreven hoe het bedrijf een kwaliteitsslag kan maken en zich weer op de toeristische markt kan focussen door het terrein te herstructureren en de toeristische uitstraling van het park te verbeteren.
- Verkoopstimulering (1x): de ondernemer is gestimuleerd zijn bedrijf te verkopen en is in contact gebracht met een potentiële buitenlandse koper via het netwerk van de vitaliteitsmanager. Provincie en gemeente hebben de potentiële koper uitgenodigd voor een kennismakinggesprek en geïnformeerd over de toeristische ontwikkelingen en het beleid.
- Ruimtelijke en juridische advisering (5x): voor enkele pilots is ter ondersteuning van een realistische planvorming juridisch en ruimtelijk advies bij het kernteam ingewonnen.
- Inspiratiereis (1x): ondernemers van de pilots en wethouders van de Limburgse gemeenten nemen deel aan een reis naar Overijssel die georganiseerd wordt om inspiratie op te doen bij enkele topbedrijven in de recreatiesector.
- Aanpassing Kampeerreglement (2x): de vitaliteitsmanager heeft de ondernemer ondersteund bij het aanpassen van het kampeerreglement. Een strak en helder reglement is ingezet als instrument om de ondernemer te helpen de grip op zijn bedrijf terug te krijgen om vervolgens een kwaliteitsslag te kunnen maken.


Voor het terugdringen van het oneigenlijk gebruik van het park zijn de volgende instrumenten ingezet:

- Erfpachtovereenkomst (1x): de gemeente heeft de erfpachtovereenkomst verlengd waarin ook bepalingen rondom het voorkomen van oneigenlijk gebruik en het maken van een kwaliteitsslag zijn opgenomen.
- Er is een informatiebrochure ontwikkeld voor Limburgse vakantieparken met de titel "Houd uw vakantiepark vitaal", met praktische tips hoe de ondernemer permanente bewoning op zijn park kan signaleren en tegengaan.
- Handhaving (2x): de gemeenten zijn het bevoegde gezag voor de handhaving van recreatieparken. Twee gemeenten hebben een handhavingsbesluit genomen, maar nog niet ten uitvoer gebracht in afwachting van de uitkomsten van het vitaliseringstraject. Handhaving fungeert hierbij als 'stok achter de deur' om het vitaliseringsproces op gang te brengen, wanneer de ondernemer het laat afweten.
- De Provincie heeft een faciliterende rol op zich genomen door het organiseren van een Masterclass handhaving voor gemeente-ambtenaren. Hierbij is aandacht besteed aan de juridische aspecten van handhavingstrajecten.



Houd uw vakantiepark aantrekkelijk voor toeristen

Voorkom permanente bewoning op recreatieterreinen

provincie limburg 

Brochure voor ondernemers



4 Wat heeft het pilotjaar opgeleverd?

De Provincie heeft, samen met de deelnemende gemeenten en parkeigenaren in het pilotjaar de eerste stappen gezet om een vitaliseringsproces op gang te brengen. Waarbij primair het doel was om helder te krijgen of er voor het park toekomstperspectief is om als toeristisch park te (blijven) functioneren. En om vervolgens een duidelijke keuze te maken voor de toekomstige ontwikkeling van het park op basis van het 'één-park één plan' principe. Parken met toekomstperspectief in de toeristisch-recreatieve markt worden met een helder plan gestimuleerd om een kwaliteitsslag te maken.

Er is gefaseerd gestart met de pilots die allen hun eigen complexiteit, tempo en dynamiek kennen. Van de 9 pilots zijn er inmiddels 7 afgerond, 2 pilots lopen nog door. We zullen met de betreffende gemeenten nadere afspraken maken hoe de pilots op korte termijn afgerond kunnen worden.

4.1 Parken met toekomstperspectief op de toeristische markt

Van 6 bedrijven is in de pilot vastgesteld dat er nog voldoende toekomstperspectief aanwezig is voor de toeristisch-recreatieve markt, mits er beter ingespeeld wordt op de marktvraag en de problemen op het bedrijf aangepakt worden. Bij 4 van deze bedrijven is het kwaliteitsspoor ingezet en zijn diverse instrumenten uit de instrumentenkoffer toegepast om een plan te ontwikkelen om het bedrijf te vitaliseren.

Hieronder ter illustratie een beschrijving van een aantal pilots.

Nieuwe exploitant voor bedrijf gezocht

Een traditioneel kampeerbedrijf met veel toeristische kampeerplekken kampt met dalende bezettingsgraden en lijkt het contact met de gast in een verzadigde kampeermarkt te verliezen. De ondernemer toont weinig ambitie om een kwaliteitsslag te maken. Bij dit bedrijf is het instrument verkoopstimulering ingezet om de ondernemer een kritische spiegel voor te houden. Is het niet beter om het bedrijf te verkopen? Via het netwerk van de vitaliteitsmanager is de ondernemer in contact gebracht met een geïnteresseerde buitenlandse partij die er een innovatief nieuw kampeerconcept wil ontwikkelen. De gemeente en de Provincie hebben zich ingezet om deze partij gastvrij te ontvangen en in een kennismakingsgesprek te informeren over het toeristische beleid. Dit heeft er mede toe bijgedragen dat het vertrouwen van deze partij gewekt is en er een intentieovereenkomst gesloten tussen ondernemer en de beoogde overnamepartner. Het streven van beide partijen is de onderhandelingen na de zomer met een positief resultaat af te sluiten zodat in het najaar met de transformatie van het park begonnen kan worden. Wanneer de overname doorgaat gaat het om een verwacht investeringsvolume van ca 4 miljoen euro.

Weer focus op toeristische exploitatie

Een kampeerbedrijf dat zich nu primair richt op huisvesting van arbeidsmigranten wil weer de focus gaan leggen op de toeristisch-recreatieve exploitatie van het park. Om de toeristische aantrekkelijkheid van het park te vergroten wordt een kwaliteitsslag gemaakt op basis van een herinrichtingsplan. Door een betere indeling en meer uniformiteit in de accommodatietypes en het vergroenen van het terrein wordt de toeristische uitstraling van het park versterkt. Het hebben van een duidelijk (visueel) plan heeft de ondernemer geprikkeld om er meteen mee aan de slag te gaan. De ondernemer geeft aan: 'nu ik een plan heb begint het weer te kriebelen, ik ben direct aan de slag gegaan met de eerste fase van de uitvoering'. Het totale investeringsprogramma bedraagt ca 9 ton.



Ondernemer gaat puntjes op de i zetten.

Voor een kampeerbedrijf waar een meervoudige problematiek speelde is een bedrijfsplan ontwikkeld om een kwaliteitsslag te maken. Het park kent veel vaste gasten maar handhaafde niet goed op de regels waardoor er verrommeling is opgetreden. Met een verscherpt kampeerreglement wordt dit aangepakt. Tevens worden een aantal camperplekken ontwikkeld om zo beter aan te sluiten op de marktvrage. Ook heeft de ondernemer zijn financiële problemen opgelost om weer toekomstbestendig te worden. De samenwerking tussen de gemeente en ondernemer in deze pilot onder begeleiding van de vitaliteitsmanager, heeft er bovendien voor gezorgd dat de vertrouwensrelatie tussen de ondernemer en gemeente hersteld is. De ondernemer is zeer te spreken over deelname aan de pilot en zegt: "Vreemde ogen dwingen, de vitaliteitsmanager is van grote meerwaarde geweest in het proces. We gaan nu de puntjes op de i zetten om dit bedrijf toekomstbestendig te maken". De ondernemer is al gestart met de uitvoering van onderdelen van het plan. Het totale investeringsplaatje bedraagt ca € 200.000,- om het park in kleine stappen weer op orde te brengen.



4.2 Parken met een matig toekomstperspectief op de toeristische markt

Bij twee kampeerbedrijven is in de pilot vastgesteld dat zij een matig toekomstperspectief op de toeristische markt hebben. Hierbij is er eerst bewustwording gecreëerd bij de ondernemer dat op dezelfde weg doorgaan geen optie meer is en er iets moet gebeuren. Hiervoor zijn de leeglopanalyse en het expertteam als instrumenten ingezet om de ondernemer een kritische spiegel voor te houden. Hierdoor is het besef bij de ondernemers gekomen dat ze zo niet door kunnen gaan. Maar de betreffende ondernemers weten nog niet welke kant ze uit willen met het bedrijf. Er is aanvullend een coachingstraject ingezet om de ambities en drijfveren van de ondernemer helder te krijgen. En zo een strategische keuze te kunnen maken voor het bedrijf, vitaliseren, saneren of transformeren. Afhankelijk van de uitkomsten van dit traject kunnen deze ondernemers nog een voucher vanuit de provinciale subsidieregeling (Toekomst gericht investeren door toeristische ondernemers) aanvragen voor het maken van een bedrijfsplan voor de toekomst.

4.3 Parken zonder toeristisch toekomstperspectief op de toeristische markt

Voor twee parken, waar nu al geen toeristen meer komen, wordt geen enkel toeristisch toekomstperspectief meer gezien. Er wonen nu arbeidsmigranten en sociaal-kwetsbare personen. Feitelijk zijn dit geen vakantieparken meer en is sanering (terug naar de natuur) of transformatie naar een andere functie de enige realistische optie.

In deze pilots is echter gebleken dat saneren een lastige opgave is. Voor één van deze parken, een bungalowpark, is een vernieuwend rekenkundig sloopmodel ontwikkeld. In dit model wordt de tijdelijke

huisvesting van arbeidsmigranten voor maximaal 10 jaar als verdienmodel gebruikt om het park in stappen te kunnen saneren. Dit conform de provinciale mogelijkheden die het Provinciaal Omgevingsplan Limburg 2014 hiertoe biedt. Op dit moment wonen er onder andere arbeidsmigranten op het park. Echter de langdurige huisvesting van arbeidsmigranten roept maatschappelijke weerstand op bij inwoners van de gemeente. Daarom heeft de gemeente nu een vervoltraject ingezet waarin met diverse stakeholders in een open proces wordt gekeken hoe de impasse doorbroken kan worden en voor welke oplossing het meeste draagvlak is voor de toekomst van dit park.

Als het lukt om deze twee bedrijven te saneren dan worden er 209 bungalows en 50 kampeerplekken uit de markt genomen en wordt hiermee een bijdrage geleverd aan de saneringsopgave die er ligt. Uit de vitaliteitsscan is gebleken dat er in 2020 bij ongewijzigd beleid voor 2000 kampeerplekken en 1700 overnachtingsplekken op bungalowparken geen toeristisch-recreatieve markt meer is.



5 Wat zijn de (leer)ervaringen geweest in het pilotjaar?

Het pilotjaar is vooral een leerjaar geweest om te kijken welke aanpak en welke instrumenten het beste werken om met de vaak complexe problematieken op de parken aan de slag te gaan. Hierbij hebben we ook de ervaringen van de deelnemende gemeenten en ondernemers meegenomen die uit een interviewronde naar voren zijn gekomen. Hierbij de belangrijkste bevindingen:

5.1 Inzet van een vitaliteitsmanager is een cruciale succesfactor gebleken

- Deelnemers zijn zeer positief over de gekozen werkwijze en procesaanpak. De inzet van de onafhankelijke vitaliteitsmanager en de regierol die hij vervulde in het proces, is hierin een cruciale succesfactor gebleken om de pilots in beweging te krijgen en snel stappen te kunnen zetten. De werkwijze waarbij vitaliteitsmanager, gemeente en ondernemers samen werken aan de vitaliseringsopgave wordt door partijen als positief ervaren. De ondernemers hebben de inzet van de vitaliteitsmanager als verbindende schakel naar de gemeente als meerwaarde ervaren. De contacten tussen ondernemer en overheid worden wel eens als stroperig gezien.
- Door zijn deskundigheid, pragmatische aanpak, resultaatgerichtheid en sectorkennis wist de vitaliteitsmanager snel het vertrouwen te winnen van de ondernemer en de gemeente. De vitaliteitsmanager hield partijen waar nodig ook een kritische spiegel voor. Door zijn expertise kon hij snel tot een analyse van het probleem komen en het juiste instrument inzetten.
- Doordat de vitaliteitsmanager door een kernteam van adviseurs (ruimtelijk en juridisch) ondersteund werd kon er snel advies ingewonnen en geschakeld worden. En kon gekeken worden of er creatieve oplossingen mogelijk zijn.

Een lid van de coöperatie die heeft deelgenomen aan de pilot verwoordt het als volgt: "We dachten dat er nog perspectief was voor het park maar uiteindelijk is de conclusie voor alle partijen acceptabel dat ons park geen toekomst meer heeft als toeristisch park. We staan weer met beide voeten op de grond. Je krijgt toch een beetje een tunnelvisie en denkt dat het wel goed komt. De vitaliteitsmanager kon als onafhankelijke spil hierin uitstekend bemiddelen tussen de eigenaren, gemeente en provincie".

5.2 De maatwerkaanpak 'één park- één plan' heeft gewerkt

- Het bieden van maatwerk per pilot en de keuze van de instrumenten is een belangrijke succesfactor in de aanpak geweest. Het principe 'één park- één plan' heeft goed gewerkt. Voor het maken van een kwaliteitsslag zijn voldoende instrumenten en expertise in de markt beschikbaar om maatwerk te kunnen leveren. De deelnemers geven aan tevreden te zijn met de ingezette instrumenten om hen te ondersteunen bij het maken van een kwaliteitsslag. Hierbij was in een aantal gevallen een mix van instrumenten nodig om stappen te kunnen zetten.
- De beschikbaarheid van procesgeld voor de inzet van de instrumenten is een belangrijke randvoorwaarde geweest om het proces efficiënt te kunnen laten verlopen.

- De gekozen aanpak lokt investeringen uit bij ondernemers. Vaak hebben zij jarenlang te weinig geïnvesteerd in hun bedrijf. Met het vitaliseringsplan hebben zij weer vertrouwen in de toekomst gekregen en durven ze weer te investeren. Als alle vitaliseringsplannen worden uitgevoerd gaat het om een investeringsbedrag van meer dan 10 miljoen euro.

5.3 De instrumentenkoffer bevatte voldoende instrumenten

- Er is in het pilotjaar geëxperimenteerd met verschillende instrumenten die naar tevredenheid zijn ingezet om het perspectief van het park helder te krijgen. En vervolgens een plan te kunnen ontwikkelen voor de toekomst van het park. Veel deelnemers hebben de inzet van het expertteam als zeer waardevol ervaren. Het werkte als een 'eyeopener' omdat de experts vaak met oplossingsrichtingen kwamen waar men zelf niet aan gedacht had.
- Verkoopstimulering kan een goed instrument vormen voor bedrijven in de middengroep die op een aantrekkelijke locatie liggen en de ondernemer weinig ambitie heeft om te vitaliseren. Voor dit soort locaties zijn vaak nog overnamekandidaten te vinden.
- Het instrument leegloopenanalyse is een goed instrument om ondernemers inzicht te geven dat de bezetting zich negatief ontwikkelt als er niets gebeurt. De bruikbaarheid van dit instrument is wel sterk afhankelijk van een aanlevering van bedrijfsgegevens door de ondernemer.

5.4 Wat is lastig gebleken in het pilotjaar?

De vitalisering van vakantieparken is een complexe en lastige opgave. Uit de ervaringen die in de pilots zijn opgedaan wordt duidelijk waar de knelpunten liggen:

- Het is lastig gebleken om in het pilotjaar al concrete stappen te kunnen zetten bij parken die gesaneerd of getransformeerd moeten worden omdat er geen perspectief meer voor ze is in de toeristische sector. Er zijn geen panklare oplossingen voorhanden. Dit vraagt om creatieve oplossingen, waarbij ook gemeenten out-of-the box moeten denken en politiek lef moeten tonen. Er is immers geen fonds beschikbaar om bedrijven op te kopen en is er een verdienmodel nodig om de sanering of transformatie te kunnen financieren. In één van de pilots is een verdienmodel ontwikkeld voor de tijdelijke huisvesting van arbeidsmigranten (voor een periode van maximaal 10 jaar). Echter dit lijkt op te veel maatschappelijke weerstand te stuiten.
- Leerpunt hierbij is dat het van belang is naar verdienmodellen te zoeken die ook op een breed maatschappelijk draagvlak kunnen rekenen. Of te zorgen dat er meer maatschappelijk draagvlak gecreëerd wordt voor de huisvesting van arbeidsmigranten. Er ligt hiervoor immers een grote opgave in Limburg.
- Bij casussen met veel belanghebbende partijen is het lastig gebleken om in het pilotjaar een vitaliseringsproces op gang te brengen en de neuzen dezelfde kant uit te krijgen. Een stakeholdersanalyse en juridische 0-meting zijn als instrument ingezet om de uitgangspositie en verschillende belangen van partijen scherp te krijgen en het proces op gang te brengen. Om vervolgstappen te kunnen zetten is het van belang dat ondernemers en gemeenten voldoende gemotiveerd zijn en er onderling vertrouwen is. Hierbij is een goede communicatie met de stakeholders belangrijk.

- Het structureel terugdringen van het oneigenlijk gebruik van parken is een complexe opgave. Parken met veel vaste jaarplaatsen lijken kwetsbaarder te zijn voor oneigenlijk gebruik door andere doelgroepen dan toeristen. Het gaat hierbij om huisvesting van arbeidsmigranten, criminelen en kwetsbare personen. Het park wordt daardoor steeds minder aantrekkelijk voor toeristen en dreigt in een neerwaartse spiraal terecht te komen.
- Als de ondernemer een kwaliteitsslag wil maken of sanering aan de orde is betekent dit dat deze mensen op zoek moeten naar andere woonruimte. Dat is een lastige opgave omdat zij vaak in de reguliere woningmarkt niet terecht kunnen en op straat dreigen te belanden. Feitelijk is hier sprake van een huisvestingsprobleem op de reguliere woningmarkt die door de recreatieparken als aantrekkelijk verdienmodel gefaciliteerd wordt.
- Gemeenten kunnen het handavingsinstrument inzetten om op te treden tegen oneigenlijk gebruik van recreatieparken. Dit wordt ook door verschillende gemeenten gedaan, maar biedt in veel gevallen ook geen structurele oplossing. Veel mensen die wonen op recreatieparken kunnen geen woning (meer) vinden in de reguliere woningmarkt of hebben een tijdelijke huisvestingsbehoefte. Wanneer eigenaren van parken en gemeenten niet allemaal strikt optreden tegen permanente bewoning dan verplaatst het probleem zich naar andere gemeenten en regio's en treedt er een waterbedeefte op.
- De ervaring bij een aantal gemeenten in Limburg en op de Veluwe is dat handhaving een complexe, tijdrovende en kostbare aangelegenheid is. Er moet per persoon die op een recreatiepark woont een handavingsprocedure gestart worden. Veel gemeenten geven aan hier niet de capaciteit en middelen voor te hebben of het heeft geen politieke prioriteit.

5.5 Wat zijn de belangrijkste conclusies die we kunnen trekken uit het leerjaar?

- In het pilotjaar is gebleken dat de vitalisering van vakantieparken tijd en geld kost en een proces is van een lange adem. Vaak is er sprake van een meervoudige problematiek op de parken met financiële, ruimtelijke en juridische aspecten, die in samenhang opgelost moeten worden. Om het vitaliseringsproces op gang te brengen is medewerking nodig van de ondernemer, eigenaren van recreatiewoningen, bewoners van vakantieparken en in veel gevallen ook de gemeente. Het kost tijd om de neuzen dezelfde kant uit te krijgen en ook omwonenden van parken roeren zich. Het is een kwetsbaar proces, waarbij zorgvuldigheid boven snelheid gaat om resultaat te kunnen boeken.
- De gekozen procesaanpak, op basis van het één-park-één plan principe, is effectief gebleken om stap voor stap het vitaliseringsproces op gang te brengen bij ondernemers die een kwaliteitsslag willen maken. Hierbij is de inzet van de onafhankelijke en deskundige vitaliteitsmanager, die de regie had op het proces en de verbindende schakel vormde tussen ondernemer en gemeente, een cruciale succesfactor gebleken. Ook blijkt uit het experimenteren met de inzet van diverse instrumenten dat zij een positieve bijdrage leveren aan het bewustwordingsproces bij ondernemers en het ondersteunen van ondernemers bij het maken van een kwaliteitsslag.
- Bij parken die onvoldoende perspectief hebben om als toeristisch bedrijf te functioneren is het lastig gebleken om al concrete stappen te kunnen zetten richting sanering of transformatie van het park. Het ontbreekt vooralsnog aan kennis, instrumenten en verdienmodellen. Mogelijk dat het ontwikkelde sloopmodel bij een ander park wel toegepast kan worden.

- Een knelpunt is dat de beleidsruimte voor herbestemmingsmogelijkheden van recreatieparken beperkt is. Hier ligt nog een opgave voor overheden om te kijken op welke wijze bedrijven die niet meer functioneren uit de toeristische markt gehaald kunnen worden. Bij niets doen is het risico aanwezig dat deze bedrijven verder afglijden om voldoende kritische massa te kunnen bereiken die zorgt voor een duurzame kwaliteitsslag in verblijfsrecreatie.

5.6 Welke aanbevelingen kunnen gegeven worden voor een succesvollere aanpak?

Ontwikkel een integrale aanpak

Om bij parken met complexe problematieken doorbraken te kunnen bereiken is een integrale aanpak en sterkere verankering in de verschillende beleidsvelden (economie, ruimte, wonen, sociale domein, handhaving) noodzakelijk. Gemeenten wordt aanbevolen een integraal projectteam samen te stellen als zij aan de slag gaan met de vitalisering van vakantieparken.

Een belangrijke sleutel voor succes om ondernemers weer te prikkelen zich op de toeristische markt te richten is de aanpak van permanente bewoning en huisvesting van arbeidsmigranten op de parken. Dit is niet alleen in het kader van veiligheid een onwenselijke situatie, maar ook voor de sociale en huisvestingspositie van de huishoudens die daar wonen. Het gaat hier om een maatschappelijk probleem, dat boven de recreatiesector uitstijgt. Daarom is het ook opgenomen in de Nationale Woonagenda en werken het Rijk, VNG en provincies gezamenlijk aan het aanpakken van het huisvestingsvraagstuk. Er wordt een actieagenda ontwikkeld rondom verouderde vakantieparken die eind 2018 gereed zal zijn. Eén van de thema's die daar aan bod zal komen is de (her)huisvesting van kwetsbare groepen. In de Veluwe wordt hiermee ervaring opgedaan met de pilot 'pauzewoningen'. Mensen met een tijdelijke woonurgentie mogen onder strikte voorwaarden voor een periode van 3 jaar in een recreatiewoning wonen.

Gemeenten en regio's kunnen een actievere rol spelen door integraal naar het huisvestingsvraagstuk te kijken, waar duurzame oplossingen mogelijk zijn. Ook kwetsbare groepen in de samenleving hebben rechten en de overheid heeft een zorgplicht naar hen, zodat ze kunnen doorstromen naar een woning buiten een vakantiepark. Aanbevolen wordt dat gemeenten vanuit het sociale domein gaan kijken welke ondersteuning geboden kan worden om mensen te begeleiden naar andere woonruimte, in combinatie met een eventuele zorgvraag die zij hebben. Hierbij kunnen regionale zorgpartners betrokken worden. Ook de Vereniging Nederlandse Gemeenten kan hierbij ondersteuning bieden door middel van interventieteams.

Bij één van de pilots heeft de gemeente in dit kader goede ervaringen opgedaan met het houden van een spreekuur van het sociale wijkteam op het park. En ook bij de sluiting van Fort Oranje is intensief ingezet op een goede begeleiding van mensen met een zorgvraag door bevoegde instanties.

Start eerst een vitaliseringstraject in plaats van een handhavingstraject

Op basis van de positieve ervaringen die zijn opgedaan in dit leerjaar wordt gemeenten aanbevolen om bij parken die minder vitaal zijn eerst een vitaliseringstraject te starten in plaats van een handhavingstraject. Handhaving is het meest effectief als hiermee ook het belang van de ondernemer gediend is en hij bereid is om mee te werken aan handhavingsacties. En de ondernemer een helpende hand te bieden om de problemen rondom permanente bewoning op te lossen om de weg vrij te maken om een kwaliteitsslag te kunnen maken. Mocht de ondernemer niet mee willen werken aan een vitaliseringstraject dan kan het

instrument handhaving ingezet worden als prikkel voor de ondernemer om in beweging te komen.

Om tot een duurzaam resultaat te komen is het van belang dat gemeenten ook bereid zijn te kijken waar de bewoners elders huisvesting kunnen vinden om te voorkomen dat ze op straat komen te staan.

Handhaving dient idealiter door alle gemeenten in een regio gelijktijdig opgepakt te worden anders vindt er al snel een waterbedeffect plaats en verplaatst het probleem zich naar de buurgemeenten. Handhaving is bovendien een kostbare aangelegenheid. Door regionale samenwerking kunnen capaciteit en middelen gebundeld worden. De MER (Maasgouw, Echt-Susteren, Roerdalen) gemeenten in Midden-Limburg hebben hiermee al positieve ervaringen hiermee opgedaan en expertise opgebouwd over de handhaving van vakantieparken. Van deze expertise kunnen de andere Limburgse gemeenten profiteren. Ook het centrum Handhaving en Naleving van de Vereniging Nederlandse Gemeenten kan gemeenten ondersteunen bij de integrale aanpak van de handhaving door middel van interventieteams.

Ontwikkel kennis en instrumenten voor bedrijven in het rode kwadrant

Er is behoefte aan expertise en instrumenten voor parken in het rode kwadrant die gesaneerd of getransformeerd moeten worden. Dit kan het beste op het landelijke niveau opgepakt worden omdat wet- en regelgeving hierin ook een belangrijke rol spelen. Daarnaast wordt hiermee ervaring opgedaan in het Programma Vitale Vakantieparken op de Veluwe. Aanbevolen wordt om te leren van de kennis en ervaring die hier worden opgedaan. Dit kan door de reguliere kennisuitwisseling die plaats vindt binnen de provincies in de werkgroep verblijfsrecreatie.

Ook het Ministerie van Binnenlandse Zaken gaat aan de slag met de problematiek rondom de vitalisering van vakantieparken en werkt nu aan het opstellen van een actieagenda. Dit betreft een uitwerking van de opgaven vanuit vier sporen: economie, ruimte, sociaal/wonen en veiligheid/ondermijning en het mobiliseren van de relevante partners binnen de sporen. Er wordt een top georganiseerd in het najaar rondom het thema Vitalisering Vakantieparken. De Provincie kan de ervaringen die in dit leerjaar zijn opgedaan delen en zo een bijdrage leveren aan de kennisontwikkeling rondom dit thema en tevens kijken of er gezamenlijke instrumentontwikkeling mogelijk is. Om te voorkomen dat overal het wiel opnieuw uitgevonden wordt.

5.7 Hoe kan het project Vitalisering Vakantieparken voorgezet worden?

Het vraagstuk om vakantieparken te vitaliseren is complex, veelzijdig en heeft een lange adem nodig, zo is gebleken uit de ervaringen in het leerjaar. De ervaringen die in het pilotjaar zijn opgedaan zijn zeer positief en de opgave die er nog ligt is omvangrijk. Steeds meer provincies gaan aan de slag met de vitaliseringsopgave. Wil Limburg toeristisch aan de top blijven dan zal ook onze provincie dit actief moeten blijven oppakken om voldoende kritische massa te kunnen bereiken. En zo een duurzame kwaliteitsslag in verblijfsrecreatie te kunnen realiseren.

De stuurgroep Vitalisering Verblijfsrecreatie is dan ook van mening dat voortzetting van het project Vitalisering Vakantieparken noodzakelijk is. Waarbij de ambitie is om het project nu uit te rollen over heel Limburg.

Gemeenten in de lead

De Provincie heeft de vitaliteitsproblematiek geagendeerd en samen met gemeenten een aanpak

ontwikkeld om een vitaliseringsproces op gang te brengen bij campings- en bungalowparken. Om betere en duurzame resultaten te kunnen boeken wordt aanbevolen de vervolgaanpak op regionale schaal te organiseren en de lead voor de uitvoering bij de gemeenten te leggen. Zij zijn de bestuurslaag die bevoegd is om vanuit een integrale aanpak met de vitaliseringsopgave aan de slag te gaan. Gemeenten profiteren van goed functionerende recreatiebedrijven die zorgen voor toeristische bestedingen in de regio en zo de regionale economie versterken.

Gemeenten kunnen overwegen in regionaal verband een convenant te sluiten (naar voorbeeld van de Veluwe) om de gezamenlijke aanpak bestuurlijk te bekrachtigen. Tevens wordt aanbevolen een onafhankelijke vitaliteitsmanager in te blijven zetten als onafhankelijke regisseur om het vitaliseringsproces aan te jagen.

Wat is de gewenste provinciale rol?

Omdat de vitaliseringsopgave van belang is voor het totale toeristische product van Limburg wordt aanbevolen dat de Provincie een rol blijft spelen in dit vraagstuk. De Provincie kan zich meer gaan richten op beleidsontwikkeling, kennisontwikkeling en kennisdeling tussen Rijk, provincies en gemeenten. In meerdere provincies wordt nu ervaring opgedaan met de aanpak van de vitalisering van vakantieparken. Deze ervaringen worden uitgewisseld binnen een interprovinciale werkgroep. Hier zullen ook de ervaringen uit dit leerjaar gedeeld worden.

De provincie kan vanuit haar faciliterende rol de gemeenten blijven ondersteunen in de uitvoering van de aanpak van de vitalisering van vakantieparken. De regio Noord-Limburg heeft hierin al het voortouw genomen. Vanuit het actieprogramma vrijetijdseconomie gaat zij de komende 2 jaar aan de slag met het vitaliseren van ca 30 campings en bungalowparken in de regio met inzet van een vitaliteitsmanager. Ook zal met de gemeenten verkend worden of er beter samengewerkt kan worden op het vlak van handhaving op recreatieterreinen. De provincie ondersteunt dit project met een subsidie van € 90.000,- .

De Provincie zal ook de andere regio's vragen met een voorstel te komen en beoordelen of dit mede ondersteund kan worden met een provinciale subsidie.

Met het project Vitalisering Vakantieparken is een positieve beweging op gang gebracht om het toeristisch product van Limburg te versterken. Zoals een deelnemende ondernemer het treffend verwoordt:

***“We wisten dat er iets moest gebeuren om het bedrijf levensvatbaar te houden.
Nu ik een plan heb kriebelt het weer om van mijn bedrijf een succes te maken”.***

Bijlagen

Artikelen deelnemers pilots.

Plan van aanpak, te downloaden vanaf www.limburg.nl (onderwerp toerisme)

Samenvatting vitaliteitsscan, te downloaden vanaf www.limburg.nl (onderwerp toerisme)

Artikel pilot

Mark Mourmans stond in 2017 voor de keuze: afscheid nemen van De Brenkberg of er een luxe vakantiepark van maken. Na een grondige analyse in het kader van het provinciaal project Vitalisering Verblijfsrecreatie Limburg koos hij voor het laatste. Inmiddels is gestart met de renovatie.

Impuls voor toerisme in Onderbanken

Nieuw perspectief voor De Brenkberg

Ondernemer Mark Mourmans: pilot kwam precies op het juiste moment



Mark Mourmans neemt 1998 De Brenkberg in Schinveld over, een kleinschalig parkje annex camping met ongeveer 40 accommodaties,

grotendeels bewoond door tijdelijke arbeidsmigranten uit onder meer Polen. Pas vanaf 2005 richt hij zich meer op de toeristische markt. "Omdat er meer vraag kwam naar vakantiehuisjes en omdat toen de plannen voor Nature Wonder World in de publiciteit kwamen. Wij zagen de markt veranderen en wilden ons meer focussen op verblijfstoerisme."

De economische crisis smooit de plannen in de kiem. "We hadden net hotel Admiraal in Lanaken overgenomen toen de crisis uitbrak", vertelt Mark Mourmans. "Daar hebben we eerst alle energie en geld in gestoken. Investeren in De Brenkberg was niet urgent, we hadden onze vaste inkomsten van de arbeidsmigranten. Ergens wisten we wel dat het anders moest. Zeker na een grote politiecontrole op het terrein waar niets bijzonders aangetroffen werd, maar we wel met de neus op de feiten werden gedrukt: permanente bewoning is illegaal. De vraag van de gemeente Onderbanken begin 2017 of we mee wilden doen aan een pilot revitalisering kwam eigenlijk precies op het juiste moment. We wisten dat er iets moest gebeuren om het bedrijf levensvatbaar te houden."

Expertteam

Er volgt een eerste overleg met de gemeente en provincie waarna besloten wordt om De Brenkberg intensief door te lichten. De door de provincie ingehuurd vitaliteitsmanager Frank Verkoijen stelt een expertteam samen dat snel met een conclusie komt: De Brenkberg is een park met toekomst mits er gemoderniseerd wordt en de focus volledig op toeristen wordt gelegd. Vervolgens komt een compleet renovatieplan op tafel dat voorziet in de vervanging van gedateerde accommodaties door luxe stacaravans en mobilhomes. Mark Mourmans is enthousiast en gaat meteen aan de slag. Er wordt een nieuwe receptie met ontvangstruimte gebouwd, oude beplanting maakt plaats voor typisch Limburgse flora, de bestrating wordt gemoderniseerd en verschillende huisjes krijgen een verfbeurt. Met de renovatie is een bedrag gemoeid van ongeveer negen ton. "In principe kunnen we de investering betalen uit de lopende inkomsten",

zegt de ondernemer, "maar dan ben ik ongeveer vijf jaar bezig. Als ik gebruik maak van het aanbod van de bank om het bedrag voor te financieren, zijn we in twee jaar klaar. Ik twijfel echter of ik nog schulden wil aangaan. Hoe dan ook, we zijn meteen begonnen, want we willen wel iets maken van dit park."

De ombouw tot puur recreatiepark kan enkele jaren vergen. "Het tempo hangt nauw samen met de arbeidsmigranten die nu nog ongeveer driekwart van de accommodaties bezetten. In principe is permanente bewoning verboden, maar de gemeente Onderbanken gedooft. Aan dat gedogen komt een einde, maar ik wil die mensen er echter ook niet zomaar uitzetten. Ik vind dat onmenselijk en bovendien hebben we nooit problemen met hen. Daarom kies ik het liefst voor langzame afbouw. Het is ook aan de overheid en andere ondernemers om voor vervangende woongelegenheden te zorgen. Ik heb tijd, maar van de andere kant kriebelt het om van De Brenkberg een succes te maken. Het toerisme in deze regio groeit, er is vraag naar luxe accommodaties. Daar willen we nu van meeprofiteren."

Samenwerking

Mark Mourmans kijkt met grote tevredenheid terug op het traject met provincie en gemeente. "De samenwerking en communicatie met gemeente en provincie verliepen perfect. De wethouder was zeer betrokken, er was één ambtenaar, Tim Senden, altijd aanspreekbaar. Gedeputeerde Geurts is hier geweest. Je krijgt het gevoel dat je bedrijf ertoe doet. De rol van de vitaliteitsmanager was in het proces cruciaal. Hij pakte zijn regierol perfect op, regelde afspraken en haalde de juiste adviseurs naar binnen. Frank Verkoijen kent de sector natuurlijk uit zijn tijd als RECRON-consulent, hij weet precies wat er speelt in toeristisch Limburg. En hij is eerlijk. Hij draait nergens omheen en geeft ook aan wat er mis is, hij houdt je een spiegel voor. Ik kon niet langer mijn kop in het zand steken. Als we zouden vasthouden aan het businessmodel met de arbeidsmigranten, dan was het einde verhaal. En wat vroeger een goede accommodatie was, stelt nu

niets meer voor. Mensen willen luxe. Uitstraling is belangrijk. Er moest en moet hier veel gebeuren. Ik heb er veel zin in. Hiermee krijgt De Brenkberg weer een toekomst op de langere termijn."

Impuls

Ook de gemeente Onderbanken is tevreden met de ontwikkelingen. "Natuurlijk", zegt wethouder Peter Salden. "We willen het toerisme een impuls geven en daarin past een luxe vakantiepark. En ook willen we op termijn af van de huisvesting van arbeidsmigranten in vakantiewoningen. Het is dus zowel in ons belang als dat van de ondernemer om een nieuwe koers voor De Brenkberg uit te zetten." Zonder de inzet van een expertteam was dat waarschijnlijk niet gelukt, vult Tim Senden aan, ambtenaar Toerisme bij de gemeente Onderbanken. "Het was direct helder dat Mark Mourmans wilde doorpakken. We hebben een stappenplan en schema opgezet en dat heel consequent uitgevoerd. Tijdens het traject zijn we regelmatig bij elkaar gekomen. Frank Verkoijen trad op als regisseur. Hij kent de sector, is onafhankelijk en houdt de vaart erin. Het contact tussen ondernemer en gemeente kan wel eens wat stroperig zijn. Het duurt even voordat vragen beantwoord zijn, eventuele vergunningen verstrekt of zaken geregeld. Nu ging dat allemaal heel snel. We konden meteen schakelen. De ondernemer wist vrijwel direct waar hij aan toe was. Ook kijken we hoe we sommige vraagstukken direct kunnen oplossen. Zo zijn wij in overleg met bewoners die het park permanent bewonen om de gedoogsituatie te wijzigen.

Doelgericht

Voor herhaling vatbaar, vindt wethouder Peter Salden. "Er zijn meerdere accommodaties in onze gemeente, en binnenkort in Beekdalen, waar kansen liggen. Dit is een uitstekende aanpak: pragmatisch en doelgericht. Wat mij betreft heeft de gemeente daar ook geld voor over. En misschien is het wel een instrument dat ook buiten de toeristische sector ingezet kan worden."

Bijna 50 jaar geleden zetten Pierre Hazen en Jan Mulders noodgedwongen een punt achter hun kolenhandels in Roermond. Ze vinden elkaar als zakenpartners en richten camping De Reigerhorst op, gelegen in de bossen van Montfort. Opvolger en Pierre's zoon Ton Hazen vindt het na bijna een halve eeuw tijd voor vernieuwing en stapt in het pilotproject Vitalisering Verblijfsrecreatie Limburg.

Roerdalen blij met goede accommodaties

Reigershorst kiest voor modernisering

Ondernemer Ton Hazen: ik kan weer verder met mijn bedrijf.

De Reigershorst ademt rust en stilte. Zoals meer campings en bungalowparken in Midden-Limburg. "Mensen komen hier om te ontspannen", zegt Ton Hazen, opgegroeid op het bedrijf van zijn vader en sinds diens overlijden in 2006 eigenaar. "Het gros van de bijna 180 stacaravans en chalets wordt ingenomen door vaste gasten. Mensen die hier de weekends komen, hun vakanties en vrije tijd doorbrengen. Jong en oud hoor, óók gezinnen met jonge kinderen. Het is niet zo dat hier alleen senioren verblijven. Hier is van alles te doen. We hebben een mooi zwembad, een sportveld, volop ruimte voor activiteiten."

Moderniseren

Maar toch vindt Ton Hazen het tijd om te moderniseren, na een moeilijke periode waarin het bedrijf kampt met financiële tegenslag. Daartoe ook aangespoord door de gemeente Roerdalen die hem eind 2017 vraagt om deel te nemen aan het pilotproject Vitalisering Verblijfsaccommodaties Limburg. "Nou," zegt hij, "als je hier dag en nacht woont en werkt, dan zie je niet alles meer. Reglementen waren verouderd, er ontstond toch een beetje wildgroei aan hekjes, boompjes, struiken en spullen die huurders neerzetten. Op sommige plekken stonden caravans waar jaren

niemand geweest was. Eigenaren vertrokken met de Noorderzon, geen idee waar ze zijn gebleven. Vorig jaar al zijn we begonnen met opruimen. Dure grap hoor, zo'n caravan laten afbreken en verwijderen en alles weer in orde maken; dat kost een paar duizend euro. Maar het móest, we hadden toch echt het gevoel dat we een slag moesten maken."

Camperplekken

Die conclusie trekt ook vitaliteitsmanager Frank Verkoijen na een eerste oriënterend gesprek met Ton Hazen en zijn vrouw en de betrokken ambtenaar van de gemeente Roerdalen. "Hij heeft een expert ingeschakeld die met heel nuttige adviezen is gekomen. Op het gebied van uitstraling bijvoorbeeld. De centrale gebouwen moeten in de verf, de beplanting anders, de verrommeling gestopt. Dingen die we eigenlijk al wisten, maar nu goed onderbouwd werden. Vreemde ogen dwingen. We hebben ook een nieuw actueel reglement gemaakt. Niet dat we hier vaak problemen hebben, maar de regels waren erg losjes. Nu is alles weer eens mooi op een rijtje gezet. Gasten weten waar ze zich aan te houden hebben. Orde op een vakantiepark is ook belangrijk."

Daarnaast komt de adviseur met een voorstel waarmee de omzet omhoog kan. Ton Hazen: "Met camperplekken. Steeds meer mensen reizen rond per camper. Daarom leggen we nu vier plekken aan met alle benodigde faciliteiten. Naast de twintig kampeerplekken. Een aardige investering ja, maar ik wil verder met mijn bedrijf. Het is mijn leven, ik zou het niet willen missen. Dan moet ik wel bij de tijd blijven."

Actie

De uitbater van De Reigershorst is blij met de deelname aan de pilot. "We bouwen nu weer aan continuïteit. De Reigershorst telt nu drie sterren, daar willen we een plusje bij kunnen zetten. Dat kan, we hebben al een mooi zwembad met horeca. We zetten nu de puntjes op de i. Dit is een mooi bedrijf, dat wil ik zo houden."

Bevorderen

Ook de gemeente Roerdalen is blij met de ontwikkelingen op De Reigershorst. "Zeker", zegt beleidsmedewerker Toerisme Silvia de Rooi. "Wij hebben er alle belang bij dat de verblijfsaccommodaties op orde zijn. We bevorderen zo veel mogelijk het toerisme met onder meer fiets- en ruiterspaden en andere faciliteiten. Gasten moeten echter ook goed kunnen overnachten."

De 'doorstart' was geen uitgemaakte zaak, zegt de ambtenaar. "Nee, Eerlijk gezegd waren we niet overtuigd van de levensvatbaarheid van de accommodatie. Er was een betalingsachterstand met de erfpacht en we waren ook niet overtuigd van de motivatie van de ondernemer. Er was wat onderling wantrouwen die goed overleg niet gemakkelijk maakte. Aangezien de periode erfpacht bijna verstreken was, leek het ons een goed idee om De Reigershorst aan te melden voor de pilot Vitalisering Verblijfsaccommodaties Limburg."

Regie

Silvia de Rooi was blij dat de ondernemer, Ton Hazen, zelf wilde meewerken. "Onder regie van vitaliteitsmanager Frank Verkoijen zijn verschillende gesprekken geweest waarbij de projectleider van de Provincie Limburg betrokken was. Gaandeweg werd het contact met de ondernemer beter. We kregen de indruk dat hulp wel degelijk op prijs werd gesteld. Ook bleek dat er zeker kansen lagen voor een gezonde voortzetting van het bedrijf. Mits er het een en ander zou veranderen."

Een gespecialiseerd adviseur werd ingeschakeld die niet veel later een plan op tafel legde. "Geen plan dat hoge investeringen vergt", vervolgt Silvia de Rooi. "Vooral een opknap- en verbouwt, het opruimen van troep en verlaten stacaravans en de inrichting van camperplaatsen. Belangrijkste element was misschien nog wel het invoeren van een nieuw reglement en aanpassing van de prijzen. Uiteindelijk bedoeld om permanente bewoning te stoppen en voldoende om een fundament te leggen voor meer continuïteit. En de basis voor een nieuwe erfpachtovereenkomst. Er moeten

nog enkele details geregeld worden, maar wat ons betreft kan de ondernemer zijn bedrijf voortzetten."

Drive

"Mooi om te zien dat de ondernemer zijn drive weer gevonden heeft en meteen aan de slag is gegaan. Hij heeft er weer plezier in en kan er nog een goede boterham verdienen. En de basis leggen voor een overdracht of verkoop over een jaar of tien."



