

Vitaliteitsonderzoek vakantieparken gemeente Barneveld

Eindrapportage



Colofon

©Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, mei 2021

Opdrachtgever Alfred Gijlers, gemeente Barneveld

Auteurs A. (Annemiek) Riefel, BSc
E (Ellen) Ruiten, MSc
M. (Martijn) Huijgen, MSc

Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd
Newday Offices
Jansbuitensingel 30
6811 AE Arnhem
T 06 – 1564 0284
e-mail: riefel@ruimteenvrijetijd.nl
www.ruimteenvrijetijd.nl

De foto's in deze rapportage zijn gemaakt door Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, tijdens de bedrijfsbezoeken



Inhoudsopgave

1	Inleiding.....	5
1.1	Het vitaliteitsmodel.....	6
1.2	Onze werkwijze.....	7
1.3	Leeswijzer.....	8
2	De parken in het vitaliteitsmodel.....	9
2.1	De vitaliteit van de parken ingedeeld in groepen.....	9
2.2	Een algemene typering van het aanbod.....	11
2.3	De bedrijfsmatig geëxploiteerde parken in het vitaliteitsmodel.....	13
2.4	Niet bedrijfsmatig geëxploiteerde parken.....	15
2.5	Barneveld vergeleken met andere regio's.....	18
2.6	Conclusies vitaliteit gemeente Barneveld.....	20
3	Aanbevelingen.....	21
3.1	Inleiding.....	21
3.2	Doelen.....	22
3.3	Strategie.....	22
3.4	Ingrediënten voor een programma: instrumenten.....	25
	Bijlage 1 Overzicht in te zetten instrumenten.....	26



Samenvatting

In dit rapport staan de uitkomsten van het vitaliteitsonderzoek onder de vakantieparken (kampeerterreinen, bungalowparken en combinatiebedrijven) in de gemeente Barneveld.

Kwaliteit en toekomstperspectief

Om de vitaliteit van de vakantieparken te bepalen hebben we gebruik gemaakt van het vitaliteitsmodel. Per park is een inschatting gemaakt van de kwaliteit en het toekomstperspectief. Om de kwaliteit te bepalen hebben we o.a. naar gasttevredenheid, onderhoud, uitstraling en eigentijdsheid van het park, promotie en marketingacties en de mate van ondernemerschap (visie op de gast, visie op de ontwikkeling van het park) gekeken. Om het perspectief te bepalen hebben we naar de visie van de ondernemer op de markt, ambities en investeringsplannen, de financiële situatie, bezetting van de accommodaties en het bedrijfsresultaat gekeken.

Merendeel van de bedrijven vitaal

Deelname aan het onderzoek was op vrijwillige basis. In totaal zijn 57 parken benaderd en uiteindelijk hebben we 49 parken kunnen indelen in het vitaliteitsmodel. Als we kijken naar de indeling in het vitaliteitsmodel valt op dat het merendeel van de parken in de gemeente Barneveld vitaal is (75% van de bedrijven, 85% van de bedden). Een kleine groep van 8% van de parken (19% van de bedden) kunnen we als echte 'voorlopers' typeren. Ongeveer een kwart van de parken bestempelen we als 'zorgenkindje'. Deze bedrijven hebben een (licht) negatieve score op kwaliteit en/of perspectief en zijn daardoor niet volledig vitaal. Gelukkig vertegenwoordigen deze parken relatief weinig bedden (22% van de bedrijven, 15% van de bedden). Voor twee procent van de parken is de situatie erg zorgelijk en de score op zowel kwaliteit als perspectief zeer negatief. Dit zijn de zogenaamde achterblijvers.

Aandeel toeristische staanplaatsen beperkt

Tijdens het onderzoek zijn ons nog andere zaken opgevallen. Zo liggen veel parken in 'clusters van recreatieterreinen' en het aandeel toeristische slaapplekken is beperkt (veel vaste staanplaatsen). De parken scoren over het algemeen niet heel positief én niet heel negatief; veel scores vallen in het vitaliteitsmodel rond het nulpunt. Er is weinig onderscheidend vermogen en beperkte diversiteit onder de parken.

Bedrijfsmatig en niet-bedrijfsmatig

In het onderzoek hebben we onderscheid gemaakt tussen bedrijfsmatig en niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken. De bedrijfsmatig geëxploiteerde parken zijn de parken waarbij de verhuur van de recreatieobjecten centraal wordt geregeld, vaak door de eigenaar van het park. In totaal gaat het om 39 van de 49 onderzochte vakantieparken. De meeste bedrijfsmatig geëxploiteerde parken zijn vitaal, waaronder drie voorlopers, maar er zijn ook negen zorgenkindjes. Onder niet-bedrijfsmatige geëxploiteerde parken verstaan we de parken waar géén centrale verhuur plaatsvindt. Vaak zijn dit tweede huisjesparken. Voor dit soort terreinen is het belang van een centrale entiteit, vaak een eigenaarsvereniging, groot. Het grootste deel van deze parken valt in de categorie middenmoters (55%) of zorgenkindjes (27%). We hebben maar één park in deze categorie als voorloper en één park als achterblijver getypeerd.

Naar aanleiding van dit onderzoek geven we de volgende aanbevelingen:

- Revitaliseer het niet vitale aanbod d.m.v. een aanpak op maat.
- Focus op toeristische kortdurende verhuur en toename van het aantal toeristische staanplaatsen en verhuuraccommodaties.
- Creëer bewustwording; speel in op ontwikkelingen in de markt.
- Afstemming over uitgangspunten voor nieuwe verblijfaccommodaties en uitbreidingen is van belang.
- Een diverser aanbod met meer onderscheidend vermogen ontwikkelen.
- Aanpak voor omgang met druk die vanuit andere behoeftes op de verblijfsrecreatie gelegd wordt.



1 Inleiding

Sinds enkele jaren werkt de gemeente Barneveld samen met andere gemeenten op de Veluwe aan de vitalisering van de vakantieparken. Elf gemeenten op de Veluwe willen een divers en kwalitatief goed aanbod van vakantieparken realiseren, dat een sterke schakel vormt in het hele toeristisch-recreatieve aanbod van de Veluwe. Om deze ambitie waar te maken werken de gemeenten en de provincie Gelderland samen met recreatieondernemers en vele andere betrokkenen aan Innovatie, Herstructurering en Veiligheid & Leefbaarheid binnen het programma Vitale Vakantieparken Veluwe. Op programmaniveau (Vitale Vakantieparken) hebben de gemeenten aangegeven behoefte te hebben om de basisinformatie over de Veluwse vakantieparken beter op orde te krijgen. En afgesproken dat er voor elk vakantiepark één plan komt.

U heeft ons gevraagd om u daarbij te helpen door een vitaliteitsonderzoek uit te voeren onder de vakantieparken (kampeerterreinen, bungalowparken en combinatiebedrijven) in de gemeente Barneveld. Met dit onderzoek wilt u meer inzicht krijgen in de staat van de vakantieparken in uw gemeente. Hoe vitaal is de sector, welke kansrijke ontwikkelmogelijkheden zijn er en hoe kan ervoor worden gezorgd dat de sector gezond blijft? Juist in deze bijzondere corona tijd – waarin de impact op de vrijetijdssector groot is – zijn vitale en toekomstbestendige vakantieparken meer dan ooit van belang.

Deze rapportage biedt inzicht in de uitdagingen en de kansen die op dit moment spelen op de vakantieparken.

ARIADNE-project

Naast het programma Vitale Vakantieparken Veluwe wordt Gelderland breed ook gewerkt aan het ARIADNE-project. Het ARIADNE-project is er op gericht ondermijnende criminaliteit op vakantieparken te voorkomen en bestrijden. De insteek is daarmee anders dan dit vitaliteitsonderzoek. Dit onderzoek staat dan ook los van ARIADNE.

1.1 Het vitaliteitsmodel

In onze wijze van kijken naar vitaliteit zeggen we dat een park vitaal is als het de kwaliteit biedt die een toerist zoekt en er geen zorgen bestaan over het recreatieve toekomstperspectief. In de basis gebruiken we het vitaliteitsmodel om bedrijven in te delen in vier kwadranten. Deze kwadranten zijn geënt op twee variabelen:

- **Kwaliteit.** Wat is de toeristische kwaliteit van het park? Deze parameter zegt iets over hoe aantrekkelijk het park nog is voor verblijfsrecreanten.
- **Perspectief.** Wat is het toeristisch toekomstperspectief van een park? Deze parameter zegt iets over de toekomst van een park: zijn er zorgen over of het park over een aantal jaren nog wel bestaat of een toeristische functie heeft of zijn er geen redenen tot zorg?

1.1.1 Parameters vitaliteitsmodel

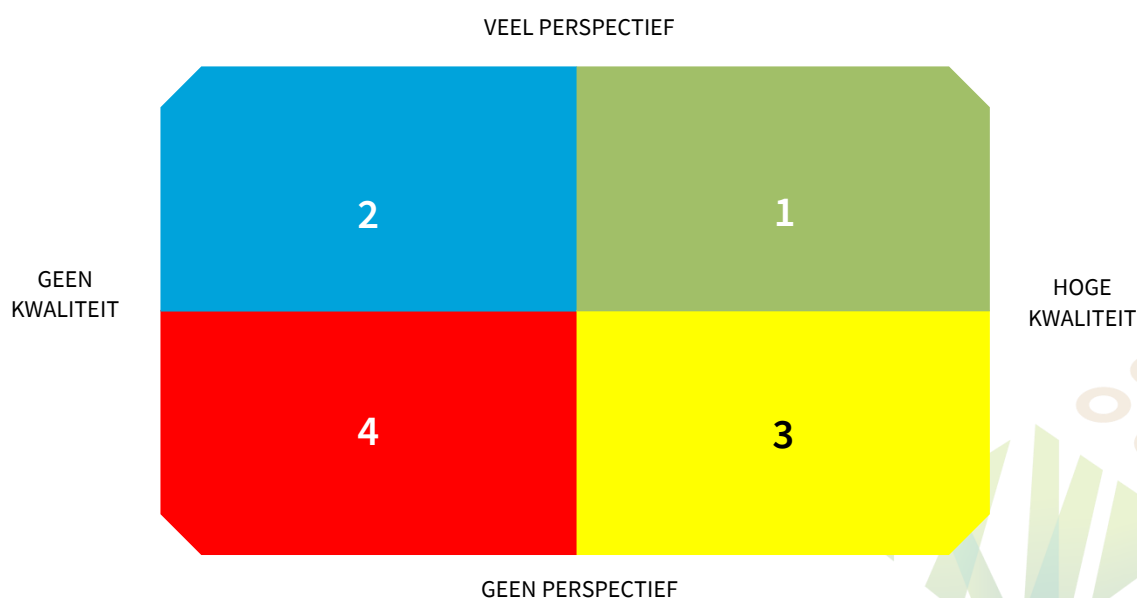
Kwaliteit

Om de kwaliteit van een park te bepalen kijken we onder andere naar de volgende onderwerpen: gasttevredenheid, onderhoud, uitstraling en eigentijdsheid van het park, promotie en marketingacties en de mate van ondernemerschap (visie op de gast, visie op de ontwikkeling van het park etc.).

Perspectief

Om het perspectief van een park te bepalen kijken we onder andere naar de visie van de ondernemer op de markt, ambities en investeringsplannen voor de toekomst, de financiële situatie, de bezetting van de accommodaties en het bedrijfsresultaat.

Figuur 1.1: Weergave van het vitaliteitsmodel op basis van de variabelen kwaliteit en perspectief.



In het groene kwadrant vallen de vitale bedrijven, de bedrijven met een positieve kwaliteit en toekomstperspectief. Parken met belangrijke aandachtspunten op het gebied kan kwaliteit komen in het blauwe kwadrant terecht. Dit betreft parken waar de kwaliteit te wensen over laat, maar waar wel degelijk nog een toeristisch toekomstperspectief ligt. Bedrijven met belangrijke aandachtspunten op het gebied van perspectief komen in het gele kwadrant terecht. Deze bedrijven bieden vaak nog wel een goede kwaliteit. Parken met een slechte kwaliteit én toekomstperspectief komen in het rode kwadrant terecht. Hoe lager de score op kwaliteit en perspectief, hoe minder kansrijk de toekomst als recreatiebedrijf zal zijn. In sommige gevallen is de score zo laag, dat van een toeristische toekomst geen sprake meer zal kunnen zijn.

Het programma Vitale Vakantieparken heeft samen met ons bureau een 'Vitaliteitsmeter Vakantieparken' gepubliceerd¹, waarin onze methodiek uitgebreid beschreven wordt.

Tweede huizenparken kunnen ook vitaal zijn

In onze wijze van kijken naar vitaliteit zeggen we dat een park vitaal is als het de kwaliteit biedt die een toerist zoekt en er geen zorgen bestaan over het recreatieve toekomstperspectief. Dat wil niet automatisch zeggen dat een park toeristisch geëxploiteerd hoeft te worden. Ook tweede huisjesparken kunnen vitale parken zijn, als er maar voldoende kwaliteit is en als het gebruik, onderhoud en regulering op het park maar goed geregeld is; met andere woorden: als er maar geen redenen zijn voor zorg of dit park ook over een aantal jaren nog wel een kwalitatief goed park is dat recreatief gebruikt wordt (en niet vervallen of op oneigenlijke wijze gebruikt).

1.1.2 Bedrijfsmatig- en niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken

We maken in ons model onderscheid tussen twee parken: bedrijfsmatig geëxploiteerde parken en niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken. Wordt het park geëxploiteerd door een ondernemer of zijn de particuliere eigenaren, al dan niet verenigd in een eigenaarsvereniging, eigenaar van de grond?

De accommodaties op de bedrijfsmatig geëxploiteerde parken worden centraal geëxploiteerd door een ondernemer. Dit zijn o.a. de kampeerterreinen en bungalowparken die zich volledig richten op de toeristische verhuur, maar dit kunnen ook parken zijn met alleen maar jaarplaatsen die centraal worden verhuurd.

Voor niet-bedrijfsmatige geëxploiteerde parken hebben we aangepaste parameters gemaakt. Onder niet-bedrijfsmatige geëxploiteerde parken verstaan we de parken waar géén centrale verhuur plaatsvindt. Bij dit soort terreinen is het belang van een centrale entiteit, vaak een eigenaarsvereniging, erg groot, omdat de vakantiewoningen doorgaans allemaal een andere eigenaar hebben. Een eigenaarsvereniging kan afspraken vastleggen (en indien noodzakelijk juridisch afdwingen) over o.a. onderhoud, uitstraling en het gebruik van de recreatie objecten. Bij de niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken is daarom aanvullend gekeken naar hoe de controle op het gebruik en onderhoud is geregeld, welke onderlinge afspraken zijn gemaakt, of er sprake is van een eigenaarsconstructie (zoals een VvE) en of eigenaren daar verplicht lid van zijn, maar ook naar de recreatieve beleving en - uitstraling van het terrein.

1.2 Onze werkwijze

In afstemming met de gemeente Barneveld hebben we een adressenlijst opgesteld met alle vakantieparken (kampeerterreinen, bungalowparken en combinatiebedrijven) in Barneveld. We hebben een online vitaliteitsscan naar alle parken toegestuurd; een vragenlijst waarmee we de kwaliteit en het perspectief van een park in beeld brengen. Vervolgens hebben we de bedrijven die de vitaliteitsscan hebben ingevuld bezocht

¹ Gepubliceerd op www.vitalevakantieparken.nl

(een schouw), om zelf een goede indruk te krijgen van de vitaliteit van het park. Tijdens de bezoeken hebben we een kort gesprek gevoerd met de ondernemer, voorzitter van de VvE of anderszins.

Drie parken wilden niet meewerken aan het onderzoek, of waren op geen enkele wijze bereikbaar. Die parken hebben we niet in het onderzoek en de analyses meegenomen. Wel hebben we deze parken bekeken vanaf de openbare weg (of bezocht met de handhaver van de gemeente) om zo toch een globale indruk te krijgen.

De impact van corona op de onderzoeksmethodiek

In de praktijk hebben bijna alle bedrijven de online vragenlijst ingevuld. Er zijn een aantal vragenlijsten op locatie afgenomen. Tijdens de schouws (korte bezoeken) hebben wij ons aan de op dat moment geldende corona-maatregelen gehouden. De bezoeken hebben daarom zoveel mogelijk in de buitenlucht plaatsgevonden.

De uitkomsten uit de vitaliteitsscan en het bedrijfsbezoek zijn verwerkt in een rekenmodel. In het rekenmodel is vervolgens aan alle parken een score toegekend op de parameters kwaliteit en perspectief van -10 (heel negatief) tot +10 (heel positief). We hebben alle scores besproken en waar nodig aangepast op basis van onze 'expert judgement'. Daarna hebben we alle parken ingeschaald in het vitaliteitsmodel.

1.2.1 Steekproef

De deelname aan het onderzoek was op vrijwillige basis. In het totaal zijn er 57 bedrijven benaderd om deel te nemen aan dit onderzoek en uiteindelijk hebben we 49 bedrijven kunnen indelen in het vitaliteitsmodel.

- Van twee parken hebben we wel een kanskaart kunnen opleveren, maar deze konden we niet indelen in het model.
- Voor vier parken hebben we een 'schouw langs de weg' uitgevoerd, waarvan drie samen met de handhaver.
- Twee parken hebben we niet meegenomen in het onderzoek (dit betreft een terrein met solitaire bungalows en een groepsaccommodatie).

1.2.2 Score in het vitaliteitsmodel

De parken hebben op basis van de vitaliteitsscan een score van -10 (heel negatief) tot +10 (heel positief) gekregen op de parameter kwaliteit en op de parameter perspectief en zijn weergegeven in een kwadrant (zie figuur 2.1).

1.2.3 Kanskaart

Aanvullend op dit onderzoeksrapport, hebben we voor alle parken een individuele 'kanskaart' opgesteld. De kanskaart geeft een toelichting op de vitaliteitscore en advies over het behouden of herstellen van de vitaliteit. Deze kanskaarten zijn strikt vertrouwelijk.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 hebben we de resultaten uit het vitaliteitsonderzoek weergegeven. We hebben hierbij eerst een algemene weergave van de totale steekproef opgenomen en daarna een onderverdeling in bedrijfsmatig geëxploiteerde parken en niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken. We sluiten het rapport af met een advies in hoofdstuk 3.



2 De parken in het vitaliteitsmodel

In dit hoofdstuk geven we de resultaten van de vitaliteitsscan weer. Hierbij geven we eerst een algemeen overzicht en maken we daarna een onderverdeling in de bedrijfsmatig en niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken. Eerst gaan we in op het vitaliteitsmodel. Ook nemen we een vergelijking op met andere regio's.

2.1 De vitaliteit van de parken ingedeeld in groepen

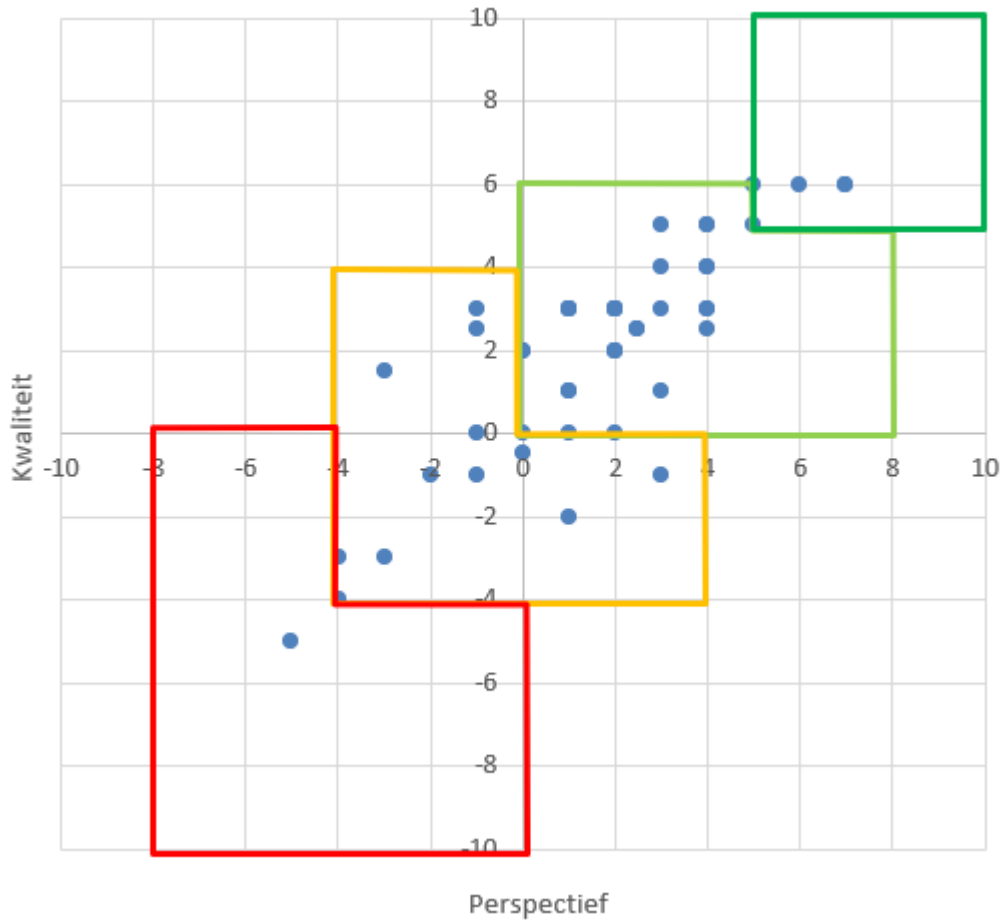
In deze paragraaf hebben we de parken – de campings, bungalowparken en combinatiebedrijven – ingedeeld in het vitaliteitsmodel op basis van hun scores op de parameters kwaliteit en perspectief. We onderscheiden vier verschillende groepen in het vitaliteitsmodel:

- **'Voorlopers'** in de sector. Deze bedrijven dienen vaak als inspiratie voor andere bedrijven. Het gaat om bedrijven met een hoge kwaliteit en een zeer gunstig toekomstperspectief.
- **'Middenmoters'** doen het ook goed, maar de uitdaging voor deze bedrijven is om zich te blijven ontwikkelen en vernieuwen. Het gaat om bedrijven met een positieve kwaliteit en gunstig toekomstperspectief. De groep middenmoters is redelijk diffuus; van bedrijven die bijna voorloper zijn tot bedrijven die onderaan de positieve scores hangen en bij ongewijzigd beleid over een paar jaar in de groep 'zorgenkindjes' terecht komen.
- **'Zorgenkindjes'** zijn parken waarbij diverse problematiek een reden tot zorg is. Voor deze bedrijven is een impuls nodig voor de toekomst om verdere achteruitgang te voorkomen. Het is zaak deze zorgenkindjes niet verder te laten afglijden naar de 'achterblijvers'. Het gaat om bedrijven waar de scores op kwaliteit en/of perspectief negatief uitvallen.
- **'Achterblijvers'** hebben vanwege een dermate slechte score op kwaliteit én perspectief in de huidige situatie nauwelijks geen toekomst als toeristisch bedrijf. Doorgaans kan alleen een overname en/of hele forse financiële injectie nog soelaas bieden, maar de situatie, bv. qua eigendom van de grond, maakt dit

vaak gecompliceerd. Voor deze bedrijven is het advies om in te zetten op een transformatie van de verblijfsaccommodatie naar andere functies (natuur, wonen, zorg, structurele huisvesting arbeidsmigranten etc.).

We hebben in totaal 49 vakantieparken in Barneveld meegenomen in ons onderzoek. Per park hebben we een vitaliteitsdiagnose gesteld. In onderstaand figuur (2.1) en tabel 2.1 hebben we de vitaliteitscores per park weergegeven.

Figuur 2.1 Vitaliteitsmodel kwaliteit en perspectief gemeente Barneveld



Legenda indeling in groepen: donkergroene omlijning: de voorlopers / lichtgroene omlijning: de middenmoters / oranje omlijning: de zorgenkindjes / rode omlijning: achterblijvers. Eén stip kan staan voor meerdere parken.

Tabel 2.1 Vitaliteit gemeente Barneveld (totaal)

Groep	Aantal accommodaties	% accommodaties	% bedden
Voorloper	4	8%	19%
Middenmoter	33	67%	66%
Zorgenkindje	11	22%	14%
Achterblijver	1	2%	1%
Totaal	49	100%	100%

Wat valt ons hierin op:

- Het merendeel van de vakantieparken in de gemeente Barneveld is vitaal; 75% van de parken, met 85% van de bedden. Een kleine groep van 8% van de parken (19% van de bedden) kunnen we als echte voorlopers typeren.
- Er zijn echter ook aandachtspunten, want 22% van de parken hebben we als zorgenkindje getypeerd. Hierbij gaat het om 14% van de bedden. Voor deze parken is een impuls nodig voor de toekomst om verdere achteruitgang te voorkomen. Als er niets verandert is onze inschatting dat een deel van deze parken de komende jaren verder afglijdt en tot de groep ‘achterblijvers’ gaat behoren.
- Eén park typeren we als achterblijver. We zien geen recreatieve toekomst voor dit park. Het gaat hierbij gelukkig om relatief weinig bedden (slechts 1%).

2.2 Een algemene typering van het aanbod

Tijdens het onderzoek zijn ons nog andere zaken opgevallen met betrekking tot het vakantieparken aanbod in Barneveld. Die opvallendheden hebben we hieronder uitgewerkt.

Veel parken zijn gelegen in ‘clusters van terreinen’

De meeste parken in de gemeente Barneveld zijn gelegen in een cluster van recreatieterreinen. Zo vinden we in Garderen aan de Putterweg veel bedrijven naast elkaar. En in Voorthuizen zien we twee recreatieclusters: 1) aan de Harremaatweg en Kieftveen en 2) aan de Zevenbergjesweg. Hoewel de ligging van de meeste vakantieparken nabij de natuur zeer aantrekkelijk is, heeft deze clustering van bedrijven daar een negatieve impact op. Door de aaneenschakeling van veelal kleinschalige parkjes met smalle groenstroken ontbreekt op sommige parken het gevoel dat de natuur op steenworp afstand ligt. En de toerist kan de beleving hebben op één heel groot park te staan.

We zien geen significante verschillen in vitaliteitscores op basis van een ligging binnen of buiten deze clusters.

De gemeente biedt weinig toeristische slaapplekken

Van alle slaapplekken op de 50 vakantieparken die we hebben meegenomen in het vitaliteitsonderzoek is slechts 21% ‘toeristisch’. Onder toeristische slaapplekken verstaan we slaapplekken die kortdurend (korter dan 2 tot 3 weken) worden verhuurd, en dus niet per jaar of per seizoen.

Het grootste deel van de bedden wordt voor langere tijd verhuurd (bv. een jaarplaats of seizoensplaats) of betreft een tweede woning. Daarnaast wordt een deel van de accommodaties permanent bewoond, al dan niet gedoogd.

Tabel 2.2 Aantal toeristische en niet-toeristische slaapplekken in de gemeente Barneveld

Type	Aantal bedden	Percentage van totaal
Niet-toeristisch	18.810	66%
Toeristisch	6.081	22%
Overig	3.450	12%
Totaal	28.341	100%

Toelichting bij tabel

Onder de niet-toeristische verhuur verstaan we vaste jaarplaatsen en seizoenkampeerplaatsen. Onder de toeristische plaatsen verstaan we toeristische kampeerplaatsen, camperplaatsen, verhuurchalets, ingerichte (safari)tenten en trekkershutten. Onder overig verstaan we accommodaties als boomhutten, tiny houses, en andere vormen van uniek aanbod. In deze categorie vallen ook de bungalows (3.450 bedden), omdat niet te achterhalen valt welk deel hiervan toeristisch wordt verhuurd en welk deel niet. Echter, op basis van onze indrukken in het gebied, is het aannemelijk dat het leeuwendeel van bungalows niet toeristisch wordt verhuurd.

Er zijn veel kleinschalige vakantieparken

In de gemeente zien we veel parken die relatief kleinschalig zijn. Het gemiddelde aantal plaatsen per park is 146, maar de invloed van een aantal grotere parken met meer dan 600 plaatsen is hierin groot. De vijf grootste parken vertegenwoordigen namelijk 35% van de plaatsen. Van de 49 bedrijven hebben slechts 10 bedrijven meer dan 200 plaatsen en 49% van de parken hebben minder dan 100 plaatsen.

We zien geen significante verschillen in vitaliteitscores op basis van de schaalgrootte van een recreatieterrein.

De parken scoren over het algemeen niet heel positief én niet heel negatief

Een groot deel van de vakantieparken scoort rond het nulpunt qua kwaliteit en perspectief. Aangezien in figuur 2.1 één stip voor meerdere bedrijven kan staan valt dat niet direct op, maar wanneer we inzoomen op de groep middenmoters zien we veel bedrijven die niet hoger scoren dan een 2 of 3 op kwaliteit of perspectief: de bedrijven zijn dus vitaal, maar de scores zijn niet hoog.

Ditzelfde principe is van toepassing op de groep zorgenkindjes: deze scoren over het algemeen niet heel laag, wat positief is. Met een impuls kan deze groep verschuiven naar de groep middenmoters.

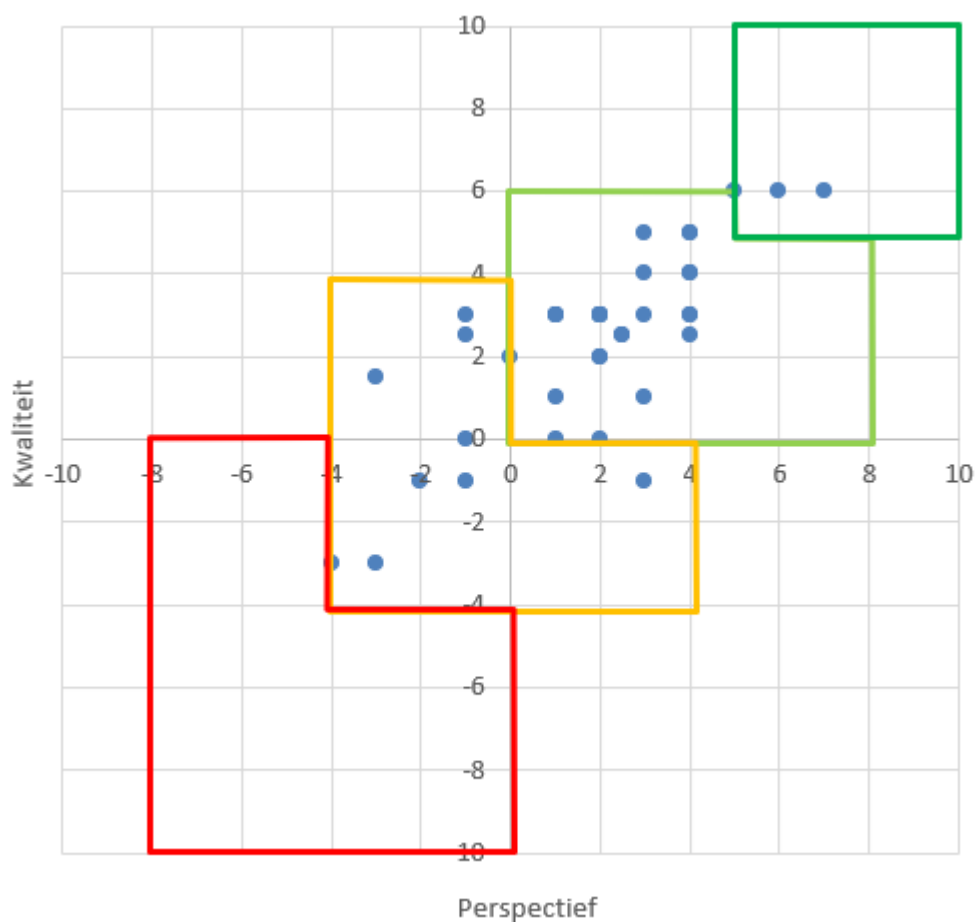
Er is weinig onderscheidend vermogen en beperkte diversiteit

Veel van de bezochte parken zijn 'slapende' tweede huisjesparken. Van de 66% niet toeristische slaapplekken bestaat ongeveer 60% uit vaste staanplaatsen: chalets of stacaravans. Vaak zijn er geen of weinig recreatieve voorzieningen als animatie in het hoogseizoen of speeltoestellen. Omdat de bezetting vaak goed is (de meeste parken zijn 100% bezet) en het verloop laag is, ontbreekt een impuls voor vernieuwing of innovatie om nieuwe gasten aan te trekken. Deze parken scoren doorgaans laag op ondernemerschap. Deze parameter komt in het vitaliteitsmodel terug in zowel kwaliteit als toekomstperspectief, waardoor de vitaliteitscore voor dit soort parken vaak lager uitvalt.

2.3 De bedrijfsmatig geëxploiteerde parken in het vitaliteitsmodel

In deze paragraaf hebben we de resultaten voor de bedrijfsmatig geëxploiteerde parken weergegeven: dit zijn de parken waarbij de verhuur van de recreatieobjecten centraal wordt geregeld, vaak door de eigenaar van het park. In totaal gaat het om 39 van de 49 onderzochte vakantieparken.

Figuur 2.2 Vitaliteitsmodel kwaliteit en perspectief bedrijfsmatig geëxploiteerde parken



Legenda indeling in groepen: donkergroene omlijning: de voorlopers / lichtgroene omlijning: de middenmoters / oranje omlijning: de zorgenkindjes / rode omlijning: achterblijvers. Eén stip kan voor meerdere parken staan.

Tabel 2.3 Vitaliteit bedrijfsmatig geëxploiteerde parken

Groep	Aantal Accommodaties	% accommodaties	% bedden
Voorloper	3	8%	19%
Middenmoter	27	69%	69%
Zorgenkindjes	9	23%	11%
Achterblijver	0	0	0%
Totaal	39	100%	100%

Bij de bedrijfsmatig geëxploiteerde parken zien we een beeld dat vergelijkbaar is met het totaaloverzicht. Dit komt omdat het merendeel van de parken die we hebben meegenomen in dit onderzoek (39 van de 49) bedrijfsmatig geëxploiteerd is. De meeste bedrijfsmatig geëxploiteerde parken zijn vitaal, waaronder drie voorlopers, maar er zijn ook negen zorgenkindjes. Er zijn geen achterblijvers in deze groep. We hebben hieronder aangegeven wat ons opvalt qua kwaliteit en perspectief.

Kwaliteit:

- Het onderhoud van de bedrijfsmatig geëxploiteerde vakantieparken scoort gemiddeld redelijk tot goed, in 51% van de gevallen is het onderhoud als 'goed' of 'uitstekend' beoordeeld. En 48% van de parken is eigentijds.
- Over het algemeen is de ligging van de parken goed; 64% heeft een goede of uitstekende ligging.
- Ongeveer 87% van de parken heeft zijn of haar doelgroep goed voor ogen en maakt keuzes. Echter wordt de doelgroep in de meeste gevallen behoorlijk generiek omschreven aan de hand van termen zoals 'ouderen' of 'gezinnen met kinderen'.
- Het gastoordeel is wisselend, bij veel parken zijn er te weinig of geen recente reviews online te vinden, slechts 15% scoort hierop goed of uitstekend (een 8,5 of hoger).
- Qua online zichtbaarheid en informatieverschaffing zien we nog ruimte voor verbetering. Slechts een derde van de bedrijven scoort hier positief op. Veel websites zijn verouderd of slecht vindbaar.
- Op de parameter ondernemerschap (onder andere in hoeverre is een ondernemer bezig met ontwikkelingen in de markt en wordt daarop ingespeeld) scoren de bedrijfsmatig geëxploiteerde bedrijven gemiddeld redelijk; voor 47% van de parken wordt het ondernemerschap als goed of uitstekend beoordeeld.
- De gemiddelde leeftijd van de parkeigenaren is 62 jaar. Er zijn zeventien 60+'ers onder de respondenten. Ondanks deze relatief hoge gemiddelde leeftijd van de parkeigenaren geven slechts vier bedrijven aan binnen 5 tot 10 jaar het bedrijf te willen verkopen of over te dragen.
- Gemiddeld zit er 45% aan eigen vermogen in de parken.

Perspectief:

- Slechts 4 van de 39 bedrijven zijn volledig uitgepond, 5 bedrijven zijn gedeeltelijk uitgepond of werken met een pacht- of huurconstructie. De uitgeponde bedrijven zijn doorgaans minder gemakkelijk te herstructureren dan vakantieparken die geheel in eigendom (74% van de bedrijfsmatig geëxploiteerde parken) zijn van één exploitant.
- Op 23% van de vakantieparken worden regelmatig accommodaties verhuurd aan niet toeristen voor langere duur, bijvoorbeeld mensen die tijdelijk onderdak nodig hebben door een verbouwing of scheiding. Bij 8 bedrijven vindt permanente bewoning in enkele accommodaties (13 accommodaties in totaal) plaats. In negen gevallen is er sprake van een persoons- of object gebonden beschikking voor permanente bewoning.
- De eigenaren zijn over het algemeen tevreden over de bedrijfsresultaten; 56% verwacht zelfs dat deze de komende 3 jaren gaan stijgen, slechts 1 bedrijf verwacht een daling.
- 11 parken ervaren lichte belemmeringen voor de toekomst en 2 parken zware, denk hierbij aan bedrijfsopvolging, problematiek rondom het bestemmingsplan of stikstofwetgeving.

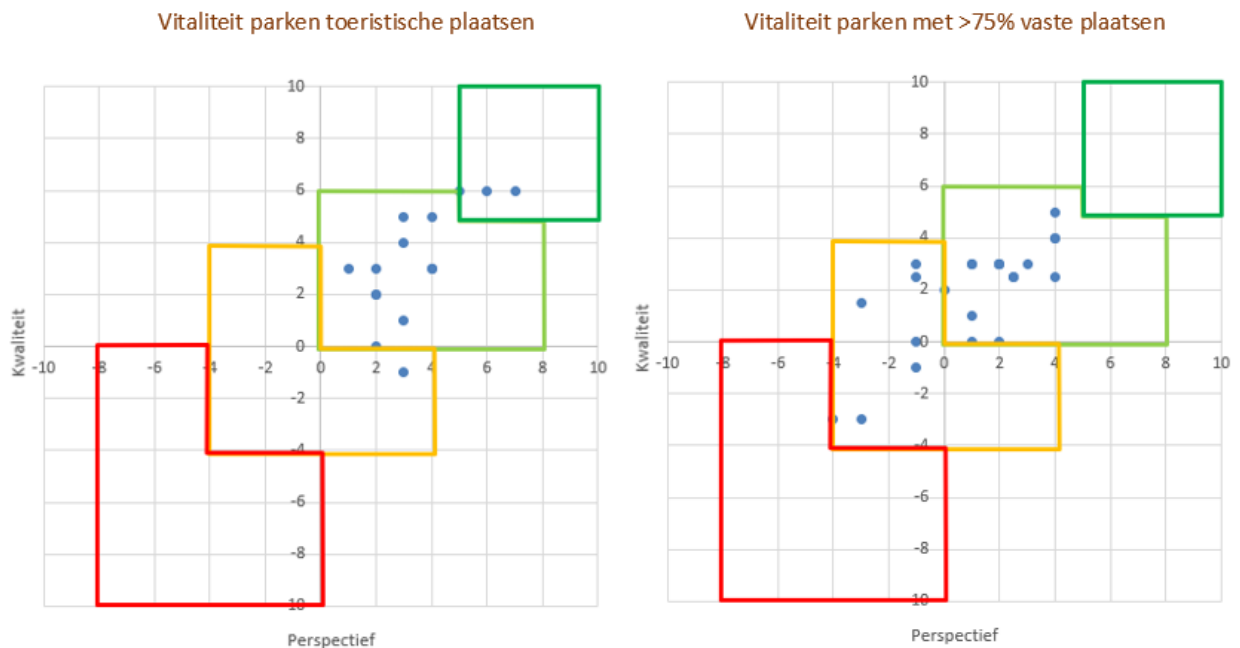
Het vitaliteitsmodel uitgesplitst naar vaste – en toeristische staanplaatsen

Veel bedrijfsmatig geëxploiteerde vakantieparken in de gemeente Barneveld bieden vaste jaarplaatsen aan. We hebben gekeken of er verschillen ontstaan in de vitaliteitsscore als we de vakantieparken die overwegend vaste jaarplaatsen aanbieden (meer dan 75% vaste plaatsen) afzetten tegen de parken die vooral toeristische staanplaatsen aanbieden.

Onder vaste staanplaatsen verstaan we plaatsen die langdurig worden bezet door vaste gasten. Dit zijn de jaarplaatsen (stacaravans en chalets) of seizoensplaatsen (toercaravans). Onder toeristische plaatsen verstaan we plaatsen die kortdurend (vaak korter dan 3 weken) worden verhuurd.

Hieronder hebben we de scores van de verschillende parken in het model weergegeven.

Figuur 2.3 Het vitaliteitsmodel uitgesplitst naar parken met overwegend vaste plaatsen en parken met veel toeristische plaatsen



Legenda indeling in groepen: donkergroene omlijning: de voorlopers | lichtgroene omlijning: de middenmoters | oranje omlijning: de zorgenkindjes | rode omlijning: achterblijvers. Eén stip kan voor meerdere parken staan.

Tabel 2.4 Vitaliteit uitgesplitst naar vaste plaatsen en toeristische plaatsen

Groep	# Accommodaties	% accommodaties	% bedden
Voorloper	3	20	43
Middenmoter	11	73	55
Zorgenkindjes	1	7	2
Achterblijver	0	0	0
Totaal	15	100%	100%

Groep	# Accommodaties	% accommodaties	% bedden
Voorloper	0	0	0
Middenmoter	16	70	81
Zorgenkindjes	7	30	19
Achterblijver	0	0	0
Totaal	23	100%	100%

Tabel 2.5 Gemiddelde scores op kwaliteit en perspectief

Gemiddelde score	Parken toeristische plaatsen	Parken vaste plaatsen
Kwaliteit	3,4	1,0
Perspectief	3,2	1,8

Bij de parken met veel vaste staanplaatsen zien we 16 middenmoters en zeven zorgenkindjes. Bij de parken met veel toeristische plaatsen zien we één voorloper, elf middenmoters en één zorgenkindje. In verhouding zijn er bij de parken die overwegend vaste plaatsen aanbieden veel meer zorgenkindjes. Wanneer we kijken naar de gemiddelde scores op kwaliteit en perspectief zien we ook duidelijke verschillen. De parken die overwegend vaste plaatsen aanbieden scoren lager; gemiddeld 1,0 op kwaliteit tegenover een gemiddelde score van 3,4 van de parken die veel toeristische plaatsen aanbieden. Op het gebied van toekomstperspectief is dat 1,8 tegen 3,2.

Het verschil in de score op kwaliteit zien we vooral terug in de scores op ondernemerschap, contact met de doelgroep en online marketing. Vaak hebben de parken die lager scoren een minder duidelijk toekomstbeeld, spelen ze minder in op veranderingen in de markt en is de online marketing niet altijd op orde.

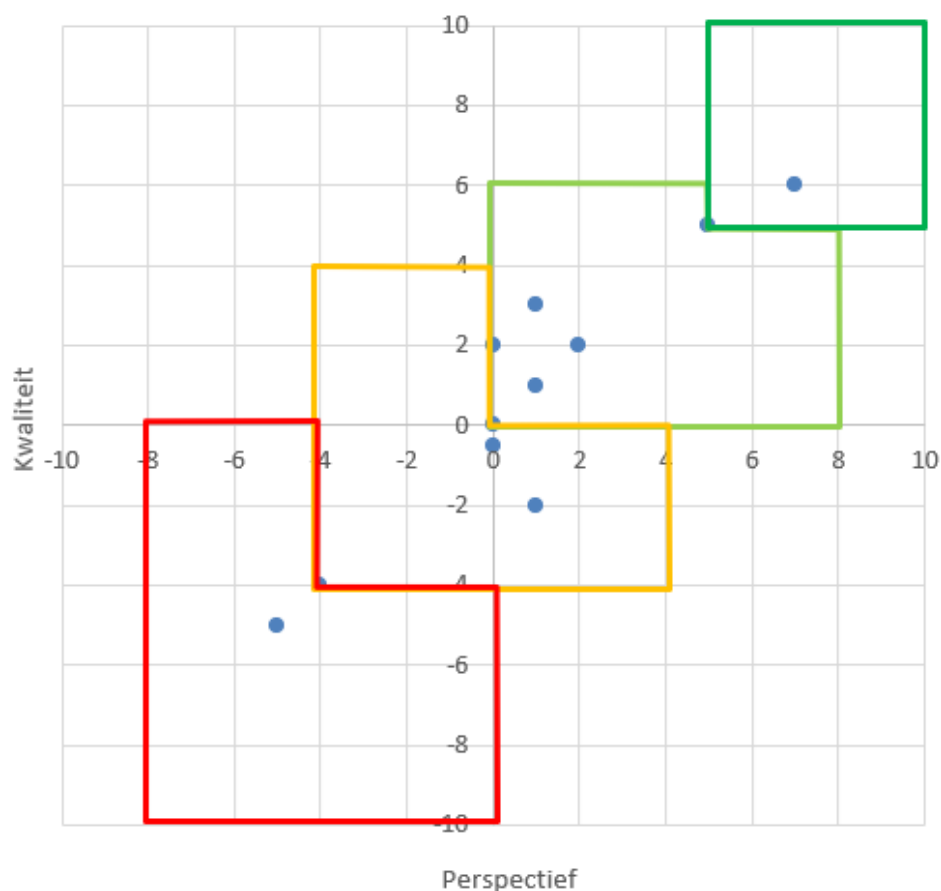
Het verschil bij het toekomstperspectief zien we vooral terug in de scores op uitponding, belemmeringen in de bedrijfsvoering en eveneens ondernemerschap. De parken die lager scoren zijn vaak (voor een deel) verkaveld, waardoor de grond niet meer in bezit is van de ondernemer. Ook zien we dat deze parken vaak meer belemmeringen ervaren in de bedrijfsvoering door bijvoorbeeld overlast van burens of bedrijven of uitdagingen op het gebied van natuurwetgeving.



2.4 Niet bedrijfsmatig geëxploiteerde parken

In deze paragraaf hebben we de resultaten voor de niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken weergegeven. Onder niet-bedrijfsmatige geëxploiteerde parken verstaan we de parken waarbij géén sprake is van centrale verhuur. Vaak zijn dit tweede huisjes parken.

Figuur 2.4 Vitaliteitsmodel kwaliteit en perspectief niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken



Legenda indeling in groepen: donkergroene omlijning: de voorlopers / lichtgroene omlijning: de middenmoters / oranje omlijning: de zorgenkindjes / rode omlijning: achterblijvers. Eén stip kan voor meerdere parken staan.

Tabel 2.6 Vitaliteit niet bedrijfsmatig geëxploiteerde parken

Groep	Aantal Accommodaties	% accommodaties	% bedden
Voorloper	1	9%	16%
Middenmoter	6	55%	41%
Zorgenkindje	3	27%	34%
Achterblijver	1	9%	8%
Totaal	11	100%	100%

Hieronder hebben we aangegeven wat ons opvalt qua kwaliteit en perspectief.

Kwaliteit:

- De kwaliteit en eigentijdsheid van de eenheden (chalets, stacaravans, bungalows etc.) op de vakantieparken is in het algemeen voldoende; de meeste parken scoren hier positief op.
- De ligging van de niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken is redelijk tot uitstekend.
- De online zichtbaarheid en informatievoorziening is in de meeste gevallen slecht. De meeste parken hebben geen website. Vaak wordt door tweede huisjesparken / eigenaarsverenigingen onterecht gedacht dat online zichtbaarheid geen toegevoegde waarde heeft. Online zichtbaarheid is ook voor dit type parken belangrijk, onder andere om te laten zien waar het park voor staat en daarmee nieuwe eigenaren te trekken die daarbij passen. En een website of Facebook pagina is een goed communicatiemiddel tussen huisjeseigenaren en een mooie plek om huisregels te delen of mededelingen van de VvE.
- We zien weinig ondernemerschap onder de niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken. De meeste parken zijn niet tot nauwelijks bezig met de toekomst van het park.
- Het voorzieningenniveau op de parken is in de meeste gevallen passend bij de doelgroep, zoals verharde paden, een parkeerplaats, bankjes en verlichting.
- Het valt ons op dat een groot deel van de niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken meer de uitstraling heeft van een kleine woonwijk dan een vakantiepark. De recreatieve beleving is in veel gevallen beperkt.

Perspectief:

- Vrijwel alle niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken zijn volledig uitgeponnd, de grond is dus in bezit van verschillende eigenaren.
- Op 3 van de 11 parken worden accommodaties voor langere tijd verhuurd aan bijvoorbeeld mensen die tijdelijk onderdak nodig hebben vanwege een scheiding of verbouwing. Op drie parken (soms dezelfde als hiervoor benoemd wordt er permanent bewoond, soms is dit met een persoons- of object gebonden beschikking.
- Bij 8 van de 11 terreinen is lidmaatschap van de VvE verplicht. Het valt ons op dat op de parken waar wordt gewerkt met een verplicht lidmaatschap betere afspraken zijn gemaakt over onderhoud, gebruik en de uitstraling van de accommodaties en er meer sturing is.
- De gemiddelde parkbijdrage bedraagt € 612 per jaar. Volgens de meeste parken voldoet deze jaarlijkse bijdrage, soms is er extra budget nodig om bijvoorbeeld te verduurzamen. De parkbijdrage wordt voornamelijk ingezet voor gezamenlijk onderhoud en inrichting van het openbaar gebied.
- Gemiddeld is er de afgelopen 3 jaar € 33.875 per jaar geïnvesteerd door de niet-bedrijfsmatig geëxploiteerde parken. De parken die deze vragen hebben beantwoord verwachten de komende jaren gemiddeld iets minder te investeren per jaar; zo'n € 24.333. De komende jaren wordt met name geïnvesteerd in de groenvoorziening, onderhoud en infrastructuur op het park.
- 3 van de 11 bedrijven ervaren lichte (2) tot zware (1) belemmeringen, denk hierbij aan verkeersoverlast, permanente bewoning of illegale activiteiten bij bedrijven in de omgeving.

2.5 Bedrijven die zijn 'geschouwd vanaf de weg'

Vier van de niet-deelnemende bedrijven hebben we 'geschouwd' vanaf de weg. We hebben openbare informatie gebruik om een inschatting te maken van de vitaliteit van deze parken. Het gaat o.a. om drie chaletparken met veel vaste staanplaatsen. Op twee parken is een eigenaarsvereniging actief en één park wordt gerund door een ondernemer. Het vierde recreatiebedrijf is een kampeerterrein. Op basis van de beperkt beschikbare informatie schatten we drie van de vier bedrijven wel in als vitaal.

2.6 Barneveld vergeleken met andere regio's

Om een indruk te krijgen van hoe goed of slecht het gesteld is met de vitaliteit van de vakantieparken in Barneveld maken we in deze paragraaf een vergelijking met een aantal andere regio's of gemeenten in Nederland. De gegevens zijn afkomstig uit vitaliteitsonderzoeken die ook door ons bureau zijn uitgevoerd, waarbij we (bijna) exact dezelfde methodiek hebben toegepast als in Barneveld, dus we kunnen hiermee een goede en representatieve vergelijking maken.

In tabel 2.5 hebben we een vergelijking gemaakt aan de hand van het percentage bedrijven dat toebehoort tot een bepaalde categorie en in tabel 2.6 hebben we eenzelfde vergelijking gemaakt op basis van het aantal bedden.

Tabel 2.7 Vergelijking met andere regio's in aantal bedrijven²

% bedrijven	Barneveld	Noordwest Overijssel	Salland	Twente	Vechtdal	Achterhoek	West-Friesland	Regio Alkmaar
Groep								
Voorlopers	8%	4%	18%	17%	14%	12%	18%	12%
Middenmoters	66%	77%	71%	55%	57%	60%	36%	67%
Zorgenkindjes	24%	15%	6%	21%	20%	24%	16%	15%
Achterblijvers	2%	4%	6%	7%	9%	4%	30%	5%

Tabel 2.8 Vergelijking met andere regio's in capaciteit³

% bedden	Barneveld	Noordwest Overijssel	Salland	Twente	Vechtdal	Achterhoek	West-Friesland	Regio Alkmaar
Groep								
Voorlopers	19%	1%	1%	20%	30%	15%	11%	38%
Middenmoters	66%	78%	75%	58%	49%	64%	44%	50%
Zorgenkindjes	14%	19%	6%	18%	16%	19%	13%	6%
Achterblijvers	1%	2%	18%	4%	5%	2%	32%	7%

Wat

valt ons op?

- Over het algemeen heeft Barneveld een vitale 'verblijfssector' met een relatief groot aantal gezonde bedrijven. 75% procent van de parken in Barneveld behoort tot de categorie voorlopers en middenmoters; dit is o.a. hoger dan in het Vechtdal, de regio Alkmaar en West-Friesland.

² Door afrondingsverschillen kan het opgetelde percentage per regio soms iets hoger of lager uitvallen dan 100%.

³ Door afrondingsverschillen kan het opgetelde percentage per regio soms iets hoger of lager uitvallen dan 100%.

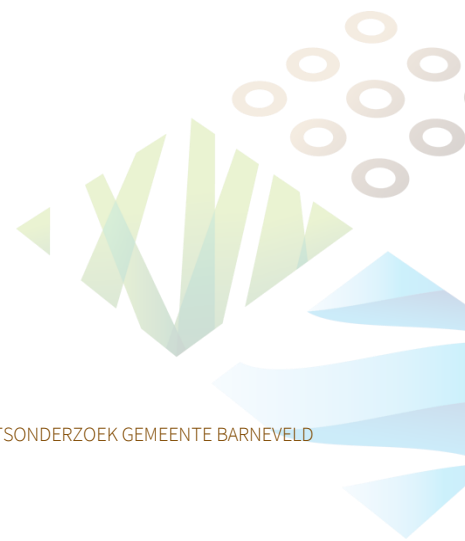
- Het segment zorgenkindjes en achterblijvers (samen 26%) is redelijk vergelijkbaar met een aantal andere gebieden. West-Friesland wijkt in negatieve zin af en Noordwest-Overijssel, Salland en de Regio Alkmaar in positieve zin.
- Daarnaast valt op dat in Barneveld de groep middenmoters ontzettend groot is (qua aantal bedrijven en bedden).
- De groep voorlopers is daarentegen qua bedrijven minder omvangrijk dan een aantal andere regio's, maar qua bedden redelijk vergelijkbaar. Alleen de regio's Vechtdal en Alkmaar springen er in positieve zin uit.
- De groep achterblijvers is eveneens relatief klein, zowel qua bedrijven als qua bedden. In de andere regio's – m.u.v. Noordwest Overijssel en de Achterhoek – is deze groep een stuk groter.

2.7 Conclusies vitaliteit gemeente Barneveld

De vakantieparken in de gemeente Barneveld zijn voor het grootste deel vitaal. 75% van de parken met 85% van de bedden betreffen vitale parken. Een kleine groep van 8% van de parken (19% van de bedden) kunnen we als echte voorlopers typeren. Er zijn wel aandachtspunten: 22% van de parken, hebben we als zorgenkindje getypeerd. Eén park typeren we als achterblijver. Dit betekent dat we geen recreatieve toekomst zien voor dit park. Het gaat hier bij gelukkig om relatief weinig bedden, slechts 1%.

We zien in de gemeente Barneveld weinig 'echt' toeristische bedrijven voor kortdurende verblijf, dit betreft slechts 21% van de bedden. We zien veel vaste staanplaatsen (jaar- en seizoensplaatsen); 60% van de bedden. Veel bungalowparken zijn tweede woningenparken.

In de gemeente Barneveld zijn relatief veel kleinschalige vakantieparken (de centrummaat is 92 plaatsen per park). Als we kijken naar de scores in het vitaliteitsmodel valt op dat veel parken rond het nulpunt scoren. Niet heel positief, maar ook niet negatief.





3 Aanbevelingen

In dit hoofdstuk hebben we een aantal aanbevelingen uitgewerkt op basis van ons onderzoek.

3.1 Inleiding

Ondanks dat een groot deel van de vakantieparken in de gemeente Barneveld vitaal is, is er wel degelijk urgentie om met de sector aan de slag te gaan. Bijna een kwart van de bedrijven hebben we als zorgenkindje getypeerd. Verdere achteruitgang van deze parken dreigt plaats te vinden. Een impuls voor de toekomst is dan ook nodig om te voorkomen dat – als er niets verandert – deze parken over enkele jaren dusdanig zijn afgegleden dat ze tot de groep ‘achterblijvers’ gaan behoren.

In Barneveld zijn relatief veel tweede huizenparken en vaste staanplaatsen op campings en relatief weinig toeristische plekken, waar een bezoeker voor een weekend of een week een huisje kan huren of een kampeermiddel kan plaatsen. Als de wens bestaat om meer toeristen (kortdurend verblijf) naar de gemeente te trekken is dat een belangrijk aandachtspunt. Dan zal moeten worden gekeken of de toeristische beddenscapaciteit kan worden vergroot. De keuzes die hierin worden gemaakt zijn uiteraard afhankelijk van de ambitie en visie van de gemeente.

Op veel tweede huizenparken en parken met vaste staanplaatsen zijn geen recreatieve voorzieningen aanwezig, zoals een animatieteam in het hoogseizoen of speeltoestellen. De bezetting is vaak goed (de meeste parken zijn 100% bezet) en het verloop laag, daardoor ontbreekt de noodzaak tot vernieuwen om daarmee andere gasten aan te trekken. Het aanbod en de uitstraling van deze parken voldoet op dit moment over het algemeen nog aan de wensen van de doelgroep, maar zijn deze parken ook in staat om de recreant van de toekomst aan te trekken? Deze parken scoren doorgaans dan ook laag op ondernemerschap (in hoeverre is de

eigenaar / exploitant bezig met ontwikkelingen in de markt en in staat daarop in te spelen). Wij denken dat bij ongewijzigd beleid de aantrekkingskracht van deze parken de komende jaren afneemt. Dan ontstaat het risico dat op termijn een ander type gast wordt gehuisvest (langdurige verhuur, arbeidsmigranten etc.) om de bezetting en inkomstenstroom op peil te houden. Blijven inspelen op ontwikkelingen in de markt en investeren in eigentijdsheid is voor deze parken dan ook ontzettend van belang, ook al gaat het nu goed. Overigens is een deel van deze parken hier al goed mee bezig door te investeren in ruimere kavels en luxere eenheden.

Tot slot valt op dat de parken over het algemeen niet heel positief én niet heel negatief scoren. De 'middengroep' is groot, lijkt sterk op elkaar (qua aanbod en aantrekkingskracht op doelgroepen) en heeft slechts beperkt onderscheidend vermogen. Een deel van deze bedrijven is weliswaar vitaal, maar de scores zijn niet hoog, dus er zijn wel de nodige aandachtspunten, waarbij online zichtbaarheid en eigentijdsheid vaak terugkomen. Online zichtbaarheid is ook voor tweede huisjesparken / eigenaarsverenigingen van toegevoegde waarde, onder andere om te laten zien waar het park voor staat en daarmee nieuwe eigenaren te trekken die daarbij passen. En een website of Facebook pagina is een goed communicatiemiddel tussen huisjeseigenaren. Ook de meeste zorgenkindjes scoren over het algemeen niet heel laag. Dat is op zich positief, maar er is wel werk aan de winkel. Deze parken hebben echt een impuls nodig om weer vitaal te worden.

3.2 Doelen

Hoe kan de vitaliteit van de vakantieparken in de gemeente Barneveld worden vergroot? Hiervoor is het allereerst wenselijk om concrete doelen te stellen. We hebben hieronder een voorschot gegeven. Daarna benoemen we een aantal strategieën die gebruikt kunnen worden om de doelen te halen. Tot slot hebben we een lijst met instrumenten opgenomen die kunnen worden ingezet om de strategieën uit te voeren.

Om te komen tot een vitale sector, is het wat ons betreft belangrijk in te zetten op:

- Het vergroten van het aandeel 'voorlopers' en 'middenmoters';
- Het verminderen van het aandeel 'zorgenkindjes' en tegelijkertijd het voorkomen van het afglijden van 'zorgenkindjes' naar de groep 'achterblijvers';
- Het aandeel 'achterblijvers' tot het minimum te reduceren. Daarvoor is het nodig om accommodaties in deze groep 'uit de markt te nemen' door zorgvuldige transformatie naar een nieuwe functie zoals bijvoorbeeld tijdelijk wonen, buitenlandse werknemershuisvesting, permanent wonen of teruggeven aan de natuur.

3.3 Strategie

Om de doelen te behalen is een heldere strategie nodig. Daarbij vraagt elk segment om een eigen strategie, want een voorloper heeft baat bij andere regelingen dan een zorgenkindje. Hieronder hebben we per segment één of meerdere strategieën weergegeven die kunnen worden gehanteerd. Uit ervaring met soortgelijke trajecten weten we dat de voorlopers en middenmoters vaak om eenzelfde strategie vragen, dus die groepen hebben we samengevoegd.



Tabel 3.2: Strategieën per groep

Groep	Belangrijkste strategieën
Voorlopers en middenmoters	<ul style="list-style-type: none"> Faciliteren van ondernemerschap, via faciliteren van innovaties, kwaliteitsverbetering en eventuele uitbreidingsplannen. Stimuleren van ondernemerschap (via coaching, kennis, het voorhouden van een spiegel). Aanpak op maat (de 1-park-1-plan-gedachte).
Zorgenkindjes	<ul style="list-style-type: none"> Voorkomen van verdere achteruitgang. In sommige (complexe) gevallen een aanpak op maat (de 1-park-1-plan-gedachte). Handhaving is enkel zinvol in combinatie met de reikende hand, omdat de achterliggende problematiek aangepakt dient te worden. In enkele gevallen zal mogelijk toch transformatie de enige oplossing zijn. Het opschuiven van ‘zorgenkindjes’ naar ‘middenmoters’ in het vitaliteitsmodel door ondernemerschap te stimuleren en faciliteren van innovaties en eventuele uitbreidingsplannen.
Achterblijvers	<ul style="list-style-type: none"> Zorgvuldige transformatie naar nieuwe <i>gereguleerde</i> functies, zoals opvang buitenlandse werknemers, (al dan niet) tijdelijke huisvesting van andere groepen, teruggeven aan de natuur of andere functies. In sommige gevallen zal een tijdelijke functie een mogelijkheid bieden om een accommodatie volledig te herstructureren. Daarbij is een aanpak op maat (de 1-park-1-plan gedachte) noodzakelijk. Het is van belang om te beseffen dat niet toeristisch geëxploiteerde huisjesparken (focus op kortdurende verhuur) een andere aanpak vragen bij een eventuele revitaliseringsopgave dan parken die wel toeristisch geëxploiteerd worden. Dat komt met name door de eigendomssituatie van de grond.

Daarnaast zien we dat er in Barneveld bij het uitrollen van de strategie ook aandacht moet zijn voor:

- Focus op toeristische kortdurende verhuur, toename van het aantal verhuuraccommodaties.** Vooral bij de campings is dit een belangrijk aandachtspunt, omdat we zien dat het ‘traditionele kamperen’ (op een jaar- of seizoensplaats of met een tent of caravan) aan populariteit verliest. Corona heeft afgelopen jaar voor een opleving gezorgd (doordat we genooddaakt waren om in eigen land op vakantie te gaan), maar de dalende trend in het traditionele kamperen in Nederland zal, als gevolg van een verzadigde markt, de komende jaren naar verwachting verder doorzetten. Daarentegen zien we dat bijzondere vormen van ‘traditioneel’ kamperen, zoals natuurkamperen toeneemt. In Barneveld zien we dat er in verhouding weinig traditionele kampeerplaatsen voor de kortdurende verhuur worden aangeboden, zoals staanplaatsen voor tenten, caravans of campers, dus daar is naar verwachting nog ruimte. De vraag naar toeristische verhuuraccommodaties op vakantieparken neemt al enkele jaren toe, zoals een glamping tent, trekkershut of een bijzonder huisje. Individuele bedrijven die een palet aan toeristische accommodatievormen aanbieden doen het doorgaans goed. Voor de komende jaren verwachten we op de kampeermarkt meer schaalvergroting (gemiddeld genomen meer plaatsen per bedrijf), bedrijven die

zich proberen te onderscheiden met verhuuraccommodaties, bewuste doelgroepkeuzes, vernieuwende concepten en dat meer bedrijven (deels) omvormen naar bungalowpark. In de praktijk zit ruimtelijke regelgeving de omvorming naar toeristische verhuuraccommodaties weleens in de weg (bv. bijzondere accommodatievormen, zoals een boomhut of tiny house), dus zullen ondernemers en overheid hierin samen moeten optrekken. Een toename van het aantal toeristische staanplaatsen en verhuuraccommodaties zal bijdragen aan een toenemende keuzemogelijkheid voor de toerist om te verblijven in Barneveld. En daarmee de toeristische aantrekkingskracht van de gemeente vergroten en meer economische vitaliteit in de regio brengen. Het aantal parken waar verhuur voor kortdurend toeristisch verblijf mogelijk is, is op dit moment redelijk beperkt.

- **Bewustwording creëren; inspelen op ontwikkelingen in de markt.** In het verlengde van bovengenoemd punt moet echt worden gewerkt aan het stimuleren van ondernemerschap. En bewustzijn worden gecreëerd onder de parkeigenaren dat het belangrijk is dat ze inspelen op ontwikkelingen in de markt. In de gemeente Barneveld zijn veel tweede huizenparken en parken met vaste staanplaatsen. De uitstraling en het product voldoet op dit moment gemiddeld genomen nog aan de wensen van een bepaalde doelgroep, maar er is te weinig aandacht voor de gast van de toekomst. Desalniettemin draaien deze parken veelal nog heel goed (o.a. door de gunstige ligging op de Veluwe) en is er dus geen economische prikkel om te innoveren. Terwijl bij ongewijzigd beleid de aantrekkingskracht van deze parken zal afnemen. En dan ontstaat het risico dat op termijn een ander type gast worden gehuisvest (langdurige verhuur, arbeidsmigranten etc.). Daarom moet, naast het stimuleren van toeristische kortdurende verhuur, worden ingezet op het creëren van voldoende bewustzijn over ontwikkelingen in de markt en hoe ze daar op in kunnen spelen. De rol van de gemeente is ook hierbij van cruciaal belang, want ondernemers moeten ook de ruimte krijgen om snel te kunnen schakelen en in te spelen op ontwikkelingen in de markt, bijvoorbeeld door experimenteerruimte en 'flexibele' bestemmingsplannen.
- **Afstemming over uitgangspunten voor nieuwe verblijfaccommodaties en uitbreidingen.** Bij nieuwe ontwikkelingen of uitbreidingsplannen is het wenselijk om afspraken over bedrijfsmatige exploitatie te borgen, zodat het risico op ander gebruik wordt verkleind, en de kans op toeristisch perspectief op lange termijn vergroot. Ook uitpolding (verkaveling van een recreatieterrein, iedere eigenaar koopt een stukje grond) als financieringsmodel voor nieuwe ontwikkelingen is een complex punt van aandacht. In veel gevallen is uitpolding nodig om de ontwikkeling te kunnen financieren, maar dit zorgt wel voor een versnipperde en potentieel kwetsbare eigendomssituatie. Als het gebruik niet goed geregeld is, kan het mogelijk een probleem vormen voor de toekomst (bijvoorbeeld bij toekomstige herstructurering, maar ook bij mogelijke onderhoudsproblemen of toekomstig oneigenlijk gebruik).
- **Een diverser aanbod met meer onderscheidend vermogen.** Alhoewel er zeker uitzonderingen bestaan, zijn we veel parken tegen gekomen die erg op elkaar lijken en weinig onderscheidend vermogen laten zien. In een markt waarin de consument steeds kritischer wordt, is een onderscheidend concept steeds belangrijker. Ook het maken van heldere doelgroepkeuzes is daarin van belang. Het traditionele kamperen zal deels vervangen worden door vraag naar verhuuraccommodaties en vernieuwende kampeerconcepten. Denk aan het luxe kamperen, voorzien van alle gemakken, waarbij een compleet ingerichte tent al klaar staat voor de gast, of juist back to basics kamperen met zo min mogelijk voorzieningen. De leefstijlvinder kan ondernemers helpen om keuzes te maken.
- **Omgang met druk die vanuit andere behoeftes op de verblijfsrecreatie gelegd wordt.** Meerdere parkeigenaren gaven tijdens de gesprekken aan dat ze steeds vaker te maken krijgen met mensen die tijdelijk huisvesting zoeken die ze elders lastig kunnen krijgen. Het gaat dan om mensen die een tijdelijke woning zoeken in het kader van een scheiding of verbouwing of mensen die om andere redenen nergens anders terecht kunnen. De druk op de woningmarkt leidt tot vraag naar (permanente) huisvesting op vakantieparken. Overigens zien we dat op veel vakantieparken in de gemeente Barneveld voor deze mensen geen plek is, onder andere omdat er streng wordt gehandhaafd. Echter geven de parkeigenaren aan dat de verzoeken soms steeds ondoorzichtiger worden (bv. grootouders die een jaarplaats huren voor een kleinkind die er vervolgens tijdelijk intrekt) en het lastig is om daar weerstand tegen te bieden. De scheidslijn tussen recreatie en semi-permanent wonen is daardoor hier en daar dun. Met name deze

opgave vraagt om een integrale aanpak, omdat woningnood hieraan ten grondslag ligt en bij het bieden van een oplossing inzet noodzakelijk is vanuit ruimtelijke ordening en het sociaal domein. In andere gemeenten wordt er weleens voor gekozen om één of meerdere parken te bestemmen voor niet-toeristische tijdelijke huisvesting om versnippering tegen te gaan.

Borging aanpak

Om te voorkomen dat het blijft bij mooie woorden op papier is het wenselijk om de ambitie, doelen en strategieën goed te borgen. De nieuw te ontwikkelen visie op verblijfsrecreatie is hiervoor een logische plek. Daarbij is het belangrijk dat de aanpak en visie binnen het gemeentehuis op breed draagvlak kan rekenen en door meerdere afdelingen wordt omarmd, want integraal werken is noodzakelijk bij de aanpak van vitaliteit.

3.4 Ingrediënten voor een programma: instrumenten

Naast een helder doel en bijpassende strategie is een uitwerking naar concrete instrumenten nodig. Hierbij is het belangrijk om te realiseren dat ontwikkelingen in Barneveld een effect hebben op andere Veluwe gemeenten en andersom. Dit vraagt om goede afstemming.

En een vitale sector kan alleen bereikt worden door een integrale benadering van de sector. Daarom is het raadzaam om andere beleidsdomeinen te betrekken en niet alleen economische instrumenten in te zetten, maar bijvoorbeeld ook ruimtelijke.

Het wiel hoeft niet opnieuw te worden uitgevonden. Er zijn al een heleboel regio's en gemeenten die bezig zijn met de vitaliteit van de vakantieparken. Landelijk is eveneens een actie agenda uitgerold. En Veluwe breed is natuurlijk een programma opgetuigd waar jullie als gemeente zijnde en een aantal ondernemers (o.a. de inzet van het kwaliteitsteam) al op aanhaken. Daar kan naar de toekomst toe nog meer uit worden gehaald.

Vaak wordt bij inzet van instrumenten een onderscheid gemaakt in:

- *Economische instrumenten*
Denk aan subsidieregelingen, financieringsfondsen etc.
- *Kennisinstrumenten*
Denk aan kennis- en coachingsprogramma's, ambassadeursprogramma's, koplopergroepen etc.
- *Ruimtelijke instrumenten*
Denk aan experimenteerruimte, ruimte geven voor vernieuwende initiatieven, borging van bedrijfsmatige exploitatie, uitnodigingsplanologie etc.
- *Overige instrumenten*
Denk aan de 1-park-1-plan gedachte voor zorgenkindjes die dreigen af te glijden, gerichte handhaving, herverkaveling, gezamenlijke aanpak tijdelijke huisvesting etc.

Welke instrumenten het meest geschikt zijn is o.a. afhankelijk van jullie ambitie en doelen en welke partijen hier een rol in kunnen spelen.

In bijlage 1 hebben we een complete lijst met instrumenten ter inspiratie opgenomen.



Bijlage 1 Overzicht in te zetten instrumenten

Tabel 1 Economische instrumenten

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
Kennis- en coaching	Veel ondernemers zouden ook al gebaat kunnen zijn bij een sparringpartner, iemand die met enige regelmaat een spiegel kan voorhouden, om zo de ondernemer te helpen om nieuwe wegen in te slaan als dat nodig is. Onderling kunnen ondernemers ook van elkaar leren en netwerken.	Het ondernemerschap van een individuele ondernemer versterken door kennis en coaching bij het bepalen van doelen en het maken van (strategische) keuzes ten behoeve van het bedrijf en de bedrijfsvoering.	Quick win	Kwaliteitsteam Veluwe kan hier een rol in vervullen. Andere voorbeelden: in de Achterhoek wordt vanuit de gemeenten en Stichting Achterhoek Toerisme gewerkt met een Kennisplein, zie https://zakelijk.achterhoek.nl/kennisplein . In Zeeland (Impuls Zeeland) en Noord-Holland-Noord worden innovatievouchers aangeboden waarmee kennis kan worden 'ingeschakeld'.
Integraal expertteam	Een expertteam die ondernemers verder kan helpen, met verschillende expertises, die met een integrale blik naar een bedrijf kijkt en advies geeft. Hierbij is maatwerk erg belangrijk. In sommige gevallen is de opgave complex en kan een integrale blik behulpzaam zijn, zoals op de Veluwe gebeurt via het Kwaliteitsteam of in Drenthe met het Recreatie Expert Team. Vaak is een vervolgstap doormiddel van begeleiding door een coach een zinvolle aanvulling.	Het ondernemerschap van een individuele ondernemer versterken door coaching bij het bepalen van doelen en het maken van (strategische) keuzes ten behoeve van het bedrijf en de bedrijfsvoering.	Quick win	O.a. Kwaliteitsteam Vitale Vakantieparken Veluwe, Recreatie Expert Team Drenthe, Vitaliteitsmanager Limburg, Kop van Noord-Holland.

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
Monitoring en onderzoek	Opzetten onderzoeksprogramma om de sector te blijven voeden met actuele trends en informatie.	De sector voeden met actuele trends en informatie.	Lange termijn	Dit wordt meestal regionaal of provinciaal geregeld. Vaak is dit bij een DMO (Destinatie Management Organisaties) belegd.
Ambassadeursprogramma	Ondernemers kunnen elkaar inspireren en stimuleren door middel van voorbeelden over innovatie en ontwikkeling, ze spreken dezelfde taal. Dit kunnen ook ondernemers zijn uit andere regio's of provincies.	Ondernemers inspireren	Quick win	In Drenthe (via het Vitale Vakantieparken programma) en de Achterhoek (via het Kennisplein) worden o.a. inspiratierizen aangeboden voor ondernemers.
Subsidies	Om innovaties, productontwikkeling en diversificatie van het aanbod aan te jagen, kunnen subsidies een rol spelen. Dit kunnen individuele subsidies zijn voor bedrijven, maar ook gezamenlijke subsidies voor gezamenlijke productontwikkeling. Belangrijk is: 1) dat de procedures niet te ingewikkeld zijn; 2) dat subsidies vooral gebruikt wordt voor innovaties die vanuit de markt lastiger financieerbaar zijn (aanjaaggeld voor bijvoorbeeld verduurzaming) en 3) dat ondernemers actief benaderd worden met de regeling, zodat het geld terecht komt bij die ondernemers die er mogelijk het meest bij hebben.	Op bedrijfsniveau vernieuwing, kwaliteitsbevordering, schaalvergroting, innovatie en marktvergroting stimuleren	Lange termijn	Subsidietrajecten worden doorgaans regionaal of provinciaal opgepakt. In Gelderland is de Groeiversneller Toerisme & Recreatie van Oost NL o.a. een interessante regeling voor ondernemers: https://oostnl.nl/nl/toerisme . Overige regelingen: KITO regeling Overijssel en Impuls Zeeland.
Ondersteuning bij bedrijfsopvolging	Ondernemers oriënteren zich in sommige gevallen te laat op mogelijke bedrijfsopvolging (al dan niet binnen de familie) of er is überhaupt geen bedrijfsopvolger beschikbaar. Vroegtijdige kennisfacilitering op dit punt kan problemen voor de toekomst voorkomen. Mogelijk kan het Landelijk	Kennisondersteuning bieden aan ondernemers om tijdig een juiste keuze te kunnen maken op het gebied van bedrijfsopvolging of overname.	Lange termijn	Nog geen concrete voorbeelden.

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
	<p>Expertisecentrum Familiebedrijven hierin iets betekenen, omdat deze problematiek veel vaker voorkomt binnen familiebedrijven. Daarnaast kan aansluiting worden gezocht bij acties die al voor het MKB worden ingezet. Het zijn vooral familiebedrijven die vaak binnen een plattelandsgemeente lokaal betrokken zijn (bij de leefbaarheid, verenigingslevens, lokale initiatieven, vrijwilligerswerk etc.), behoud van deze bedrijven is dan ook van belang.</p>			
Lastendruk verminderen	<p>Uit onderzoek uit 2019 in opdracht van RECRON blijkt dat de lastendruk (het aandeel van elke euro aan omzet die een ondernemer in de verblijfsrecreatie kwijt is aan belastingen, heffingen en het voldoen aan regels) hoog is, namelijk minimaal 30 cent per euro aan omzet . Dit kan de druk op het bedrijfsresultaat van sommige bedrijven dusdanig groot maken, dat dit de mogelijkheden om te blijven investeren in het bedrijf verkleint en daarmee de vitaliteit van het bedrijf kan aantasten. Gestimuleerd kan worden om de administratieve lastendruk (incl. wet- en regelgeving) te verminderen. Het is aan te bevelen om in gesprek met de sector te kijken in hoeverre onnodige lastendruk verminderd kan worden, voor zover de invloed van gemeenten hiertoe reikt en te kijken of er grote lokale of regionale verschillen zijn.</p>	<p>Het verlagen van de lastendruk waardoor er meer investeringsruimte voor bedrijven ontstaat.</p>	Quick win	<p>Nog geen concrete voorbeelden.</p>

Tabel 2 Ruimtelijke instrumenten

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
Uitnodigingskader met behulp van leefstijlen	De beperkte (en soms negatieve) marktruimte vraagt om regionale afspraken over nieuwe ontwikkelingen. Nieuwe ontwikkelingen kunnen ook ten koste gaan van bestaande bedrijven die het mogelijk al moeilijk hebben, en dat effect gaat over gemeentegrenzen heen. Tegelijkertijd lijkt het 'op slot zetten' van de markt ook niet de juiste oplossing. Daarom is het raadzaam om met elkaar tot afspraken te komen hoe om te gaan met nieuwe ontwikkelingen en daarbij vooral aan te geven aan wat voor soort initiatieven de gemeenten vooral bereid zijn om mee te werken. Dat kan via een uitnodigingskader aan de sector waarbij een relatie gelegd wordt met omgevingsvisies. De leefstijlsegmentatie kan daarin ook een plek krijgen. Niet als blauwdruk voor hoe nieuwe ontwikkelingen eruit zouden moeten zien, maar vooral uitnodigend naar de sector voor welke initiatieven van toegevoegde waarde zijn aan het bestaande. De vier samenwerkende gemeenten in Noordoost Twente hebben al goede ervaringen opgedaan met het werken met leefstijlen in een dergelijk kader.	Diversificatie van het aanbod en het tegengaan van overcapaciteit.	Lange termijn	Gemeenten Noordoost Twente.
Borging van bedrijfsmatige exploitatie	Bij nieuwe ontwikkelingen of uitbreidingsplannen is het wenselijk om bedrijfsmatige exploitatie (het aanbieden van een recreatief nachtverblijf) te borgen, zodat het risico op ander gebruik dan beoogd verkleind wordt, en de kans op toeristisch perspectief op lange termijn vergroot. Deze borging kan worden opgenomen als gebruiksregel van een bestemmingsplan.	Bedrijfsmatige exploitatie bevorderen.	Quick win	Nog geen concrete voorbeelden, maar we weten dat Zypp advocaten samen met een aantal gemeenten de mogelijkheden aan het verkennen is.
Experimenteerruimte	Met experimenteerruimte in de verblijfsrecreatie is onder meer ervaring opgedaan in het Vechtdal. Met experimenteerruimte kan men flexibel	Binnen bestaande bestemmingsplannen	Quick win	O.a. gemeente De Wolden, Ommen en Hardenberg.

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
	bestemmen met oog op innovaties en tijdelijkheid. De voorlopers kunnen hierdoor makkelijker inspringen op de veranderende vraag van de gast en op de laatste trends, door concepten aan te bieden die net wat anders zijn dan in de reguliere bestemmingsplannen wordt voorzien. Denk aan het gemakkelijker realiseren van boomhutten e.d.	ruimte bieden aan creativiteit en vernieuwing en daarmee diversiteit te vergroten.		
Tijdelijke functies toestaan	Op sommige parken kan een tijdelijke functie worden gereguleerd om te zorgen voor een mogelijke vitaliseringsslag. Het kan bijvoorbeeld gaan om het tijdelijk gereguleerd huisvesten van arbeidsmigranten. Van belang is dat dit in goed overleg met de overheid plaatsvindt, met goede afspraken over het eindbeeld, regionaal afgestemd en transparante financiële boekhouding. Het betreft maatwerk en afhankelijk van de situatie biedt het al dan niet een oplossing. Onder meer in de gemeente Putten wordt hier ervaring mee opgedaan.	Tijdelijke opvulling leegstaande eenheden met als doel voldoende financiële middelen om weer te investeren in het park of bedrijf tot een vitaal toeristisch geheel. Of vanuit een tijdelijke bestemming toewerken naar bestemmingsplanwijziging.	Lange termijn	O.a. gemeente Noord-Beveland, gemeente Putten en gemeente Oirschot.
Functieverandering: transformatie	Voor de achterblijvers ligt in principe geen toekomst meer als recreatief park of bedrijf in het verschiet. Daar ligt dus de opgave om te zorgen voor een zorgvuldige en geregleerde transformatie naar een andere functie. Ook hierbij is regionale afstemming gewenst, zodat bijvoorbeeld via transformatie op afgestemde wijze invulling gegeven kan worden aan de regionale opgaven.	Onderbouwen aan eigenaar/ontwikkelaar en overheid of transformatie (herbestemming) naar andere dan recreatiefuncties vanuit de overheid/maatschappij wenselijk of haalbaar is.	Lange termijn	Op diverse plekken zijn er ervaringen mee opgedaan o.a. de gemeente Harderwijk, gemeente Aa en Hunze en gemeente Noorderveld.

Tabel 3 Overige instrumenten

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
Interne kennisdeling	De uitkomsten van dit onderzoek zijn zeker niet alleen relevant voor de ambtenaren en bestuurders met toerisme in hun portefeuille, maar ook de collega's die zich bezighouden met ruimtelijke ordening, veiligheid, handhaving, huisvesting en sociale vraagstukken. Daarom is het van belang dat de uitkomsten van dit onderzoek breed worden gedeeld, en dat bij de uitwerking van de strategie meerdere disciplines betrokken zijn.	Breder draagvlak creëren binnen de gemeenten voor uitwerking van de strategie. Dit zorgt voor meer borging voor uitvoering in de toekomst.	Quick win	-
Handhaving oneigenlijk gebruik	De sector is gebaat bij handhaving bij oneigenlijk gebruik om ondermijning te voorkomen. Permanente bewoning of langdurig verblijf van niet-toeristische gasten botst immers met het toeristische karakter van een park. Ondernemers zelf zijn vaak ook gebaat bij handhaving. Cruciaal daarbij zijn echter twee dingen: 1) de wijze waarop handhaving plaatsvindt kan de toeristische belangen ook schaden; onaangekondigde grootschalige invallen van politie en belastingdienst op parken van welwillende ondernemers kunnen veel kwaad doen voor de sector; 2) handhaving alleen heeft niet op alle parken zin. Vooral bij de zorgenkindjes en de achterblijvers zal handhaving mogelijk leiden tot vertrek van de ongewenste gebruikers, maar zal in veel gevallen weer leiden tot terugkeer van andere ongewenste gebruikers, simpelweg omdat het bedrijf toeristisch gezien geen of een lastig perspectief heeft. Daarom heeft handhaving op die parken alleen	Controle op naleving van wet- en regelgeving.	Quick win	-

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
	maar zin, indien ook meegedacht wordt over het lange termijnperspectief.			
1-park-1-plan	In veel regio's die bezig zijn met de vitaliteitsopgaven in de verblijfsrecreatie wordt gesproken over de 1-park-1-plan gedachte. In ogen is deze parkgerichte aanpak vooral noodzakelijk voor de categorie 'zorgenkindjes' met perspectief. Zonder interventies zullen deze bedrijven en parken immers naar verwachting afglijden naar de 'achterblijvers', wat de problematiek plotseling veel groter zou maken. Daarom is het belangrijk om juist met deze parken en bedrijven aan de slag te gaan. Vaak is er sprake van maatwerk tussen beleid, RO en de ondernemer.	Het voorkomen dat de categorie 'zorgenkindjes' afglijdt naar de achterblijvers. Ook voor bedrijven in de andere categorieën kan dit interessant zijn.	Lange termijn	O.a. Kwaliteitsteam Veluwe en Vitaliteitsmanager Limburg.
Inzicht in maatschappelijke en regionale opgaven	Als er een gebrek is aan huisvestingsmogelijkheden voor arbeidsmigranten of andere tijdelijke, soms urgente, woningzoekers, dan zal deze vraag als vanzelf terecht komen bij de verblijfsrecreatie. Voor arbeidsmigranten is door het Expertisecentrum Flexwonen in 2018 hier al een deelonderzoek naar gedaan dat belangrijke inzichten biedt.	Inzicht krijgen in de grootte van de huisvestingsopgave. In hoeverre is dit oplosbaar en hoe kan de sector daar eventueel gereguleerd en tijdelijk een oplossing voor bieden.	Lange termijn	Expertisecentrum Flexwonen
Aanjaagteam om veranderingen te bewerkstelligen	Om te zorgen voor optimale samenhang, een integrale aanpak en het laten aanhaken van ondernemers bij de in te zetten instrumenten, is het raadzaam daarvoor een aanjaagteam verantwoordelijk te stellen. Dat kan bijvoorbeeld in de vorm van een expertisecentrum.	Samenwerking tussen park en overheid verbeteren en niet-vitale verblijfsrecreatieve locaties aanpakken.	Quick win	Provincie Overijssel is bezig om een expertisecentrum op te richten, er wordt een aanjaagteam transformatie aangesteld vanuit de landelijke actie agenda. Dit wordt doorgaans regionaal of provinciaal opgepakt.

Instrument	Beschrijving	Doel	Quick win/ lange termijn	Voorbeelden van bestaande instrumenten of plekken waar dit instrument al wordt ingezet?
1 loket voor de ondernemer	Een ondernemer die vragen aan de overheid heeft, moet bij één loket terecht kunnen, die zorgt dat ook andere disciplines die nodig zijn aangehaakt worden. Dit betreft vooral een gemeentelijke aangelegenheid, die echter goed aangehaakt moet zijn op de regionale en provinciale ontwikkelingen.	Snelle en heldere overheidscommunicatie richting ondernemer	Quick win	Nog geen concrete voorbeelden bij ons bekend.

