

An aerial photograph of a coastal region. In the foreground, a river or estuary flows through a landscape of green fields and a small village with red-roofed houses. The river leads towards a larger body of water in the background, where a large flock of birds is visible. The sky is a pale blue.

Holwerd aan Zee

Financiële doorrekening en marktverkenning

Eindrapport

Project: Businesscase toerisme & recreatie Holwerd aan Zee
Financiële doorrekening en marktverkenning Holwerd aan Zee

Opdrachtgever: Provincie Fryslân

Bestemd voor: Werkgroep Toerisme & Recreatie, Holwerd aan Zee

Auteurs: Drs. F.P.M. (Frank) Verkoijen i.s.m. W.N. (Wander) Groot,
drs. H. (Hans) Meinardi en dr. T. (Tom) Gosens

Datum: 19 februari 2024

INHOUD

Managementsamenvatting	4
1. Inleiding	4
Verblifsrecreatie	5
Dagrecreatie	5
De Maatschappelijke Onderneming	5
2. Vraagstelling en werkwijze	6
Vraagstelling	6
Werkwijze	6
3. Uitgangspunten	9
Het coöperatiemodel	9
4. Financiële verkenningen	10
Kengetallen verblijfsaccommodaties	10
De boutiquehotels	11
De lodges	16
De camping	18
Dagrecreatie	21
De Coöperatie	33
Voorlopige conclusies m.b.t. de financiële verkenningen	35
5. De marktverkenning	37
Verblifsrecreatie	37
Dagrecreatie	42
6. Conclusies en aanbevelingen	43
Bronnen	46

Managementsamenvatting

Vanuit een burgerinitiatief is het idee opgevat om het dorpje Holwert in Friesland door te ontwikkelen tot 'Holwerd aan Zee': een iconische toeristisch-recreatieve trekker van internationale allure.

Bureau Leisurebrains heeft de opdracht gekregen om na te gaan of er een recreatieve businesscase mogelijk is waar marktpartijen daadwerkelijk geloof in hebben. Welke partijen zijn dat en hoe serieus zijn ze?

We hebben deze opdracht uitgevoerd door allereerst de uitgangspunten van de marktverkenning scherp te krijgen. Aan deze uitgangspunten hebben we gedurende het onderzoek vast gehouden.

De uitgangspuntennotitie is financieel nauwkeurig doorgerekend. Een aantal aannames in de berekeningen is vervolgens getoetst bij deze marktpartijen. Zij konden zich in deze berekeningen vinden.

Onze berekeningen leiden tot een potentiële investering van circa 40 miljoen euro vanuit de markt.

Op basis van onze berekeningen concluderen we echter dat het project in haar huidige opzet lastig te realiseren zal zijn:

- het verplaatsen van de camping is financieel niet haalbaar;
- de ontwikkeling van de boutiquehotels is risicovol;
- de ontwikkeling van getijd lodges is kansrijk;
- een positieve exploitatie van het expeditiecentrum is alleen mogelijk bij hoge deelname-aantallen aan de expedities (en dus ook een hoge bezettingsgraad bij de accommodaties);
- Het coöperatiemodel, waarbij bewoners, ondernemers en andere betrokken certificaten van deelname kopen, levert deelnemers wel een jaarlijkse vergoeding op van ongeveer 3%, maar de aflossingsmogelijkheden zijn beperkt.

Op basis van de gekozen uitgangspunten, blijkt dus dat het idee van de coöperatie en een deel van de verblijfsrecreatieve ontwikkelingen (hotel en camping-verplaatsing) niet rendabel lijken. Dit wordt deels bevestigd door de marktverkenning: een deel van de geïnterviewden geeft aan weinig of geen perspectief in de huidige opzet te zien. Dit zijn vooral de meer conventionele ontwikkelaars. Een viertal partijen die zich op specifieke doelgroepen richten ziet wel kansen en staat positief ten opzichte van het instappen in de ontwikkeling van Holwerd aan Zee.

Het project heeft daarmee zeker kansen.

Ons advies is om de uitgangspunten nog eens goed tegen het licht te houden en vervolgens met een beperkte groep ondernemers, die vanuit een positieve insteek het project verder willen trekken, de resultaten en aanbevelingen van het rapport te bespreken en na te gaan welke uitgangspunten aangepast kunnen worden om tot een betere propositie te komen.

1. Inleiding

Vanuit een burgerinitiatief is het idee opgevat om het dorpje Holwert in Friesland door te ontwikkelen tot 'Holwerd aan Zee': een iconische toeristisch-recreatieve trekker van internationale allure.

De gedachte is dat er, samen met het UNESCO Werelderfgoed Waddenzee, de Waddenkustregio, de weidsheid en donkerte en het historisch terpdorp Holwert, voldoende ingrediënten aanwezig zijn om in Holwert zowel nieuw verblijfsrecreatief als dagrecreatief aanbod te ontwikkelen.

Ruimtelijk wordt hiervoor, zo is het idee, een verbinding van Holwert met de Waddenzee gerealiseerd, door de aanleg van een getijdemeer aan de oostzijde van het dorp. De meer 'nautische ervaring' zal als mogelijke doorontwikkeling aan de westkant van het dorp gerealiseerd worden, met mogelijk een haventje en een route naar het vaarnetwerk verder de provincie in.

Om Holwerd aan Zee, zo is de gedachte, tot een bloeiend economische kern te ontwikkelen en op die manier de leefbaarheid verder te versterken, moet er zowel op het gebied van verblijfsrecreatie als op het gebied van dagrecreatie een behoorlijke ontwikkeling plaatsvinden.

VERBLIJFSRECREATIE

Nieuwe vormen van verblijfsrecreatie zijn een belangrijke pijler, die moet gaan zorgen voor voldoende volume om de economie, bedrijvigheid en levendigheid van Holwerd aan Zee op bestemmingsniveau te tillen.

Qua verblijfsrecreatie wordt er gedacht aan het realiseren van een 700-tal bedden (bovenop de bestaande 300), op termijn nog eens uit te breiden met een extra 1000 bedden. Gedacht wordt aan enkele clusters van accommodaties op diverse locaties. Qua accommodatievormen wordt gedacht aan diverse varianten lodges, extra kampeerplaatsen en extra hotelkamers.

DAGRECREATIE

Het is de bedoeling dat, door de ontwikkeling van een breed scala aan dagrecreatief aanbod, toeristen en recreanten het gebied gaan bezoeken. De nieuwe vormen van dagrecreatie zijn niet alleen geschikt voor gasten van buiten de provincie, maar ook voor de bewoners van de regio.

Holwerd aan Zee moet een iconische trekker met internationale allure worden. In tegenstelling tot van oorsprong toeristisch-recreatieve gebieden waar bezoek organisch groeit, wordt met Holwerd aan Zee in relatief korte tijd een aantrekkelijke bestemming gecreëerd en geprogrammeerd. De aanwezigheid van een aantrekkelijk dagrecreatieprogramma is daarom van essentieel belang voor de haalbaarheid van het project. In een eerdere fase is de positionering 'Expeditieland voor bezinning aan het Wad' uitgewerkt door het bureau Ginder.

Door de combinatie van dagrecreatie (zoveel mogelijk jaarrond) met verblijfsrecreatie moeten bezoekersvolumes ontstaan die zorgen voor het floreren van horeca, middenstand en het activiteitenaanbod. De achterliggende gedachte is dat de beoogde ontwikkeling uiteindelijk zal leiden tot een verbetering van de leefbaarheid van Holwert en haar omgeving.

DE MAATSCHAPPELIJKE ONDERNEMING

Stichting Holwerd aan Zee vindt het erg belangrijk dat de inwoners van het dorp grip houden op hun cultuur, de positionering en de grond. Daarom kiest Holwerd aan Zee voor een insteek waarbij 'de samenleving' maximaal meeprofiteert van de bezoekerseconomie. Het idee is deze maatschappelijke onderneming inhoud te geven door het vormen van een coöperatie. We komen hier later op terug. Het is de bedoeling is dat de inwoners, ondernemers en gebruikers van het dorp financieel in deze coöperatie kunnen deelnemen, en dat de opbrengsten van het initiatief vervolgens ook weer bij de inwoners en gebruikers van het dorp terecht komen. Op deze manier draagt het project bij aan de verbetering van de leefomgeving.

In hoofdstuk 3 werken we het idee van het coöperatiemodel verder uit.

2. Vraagstelling en werkwijze

Holwerd aan Zee is geen 'nieuw' project. Al meerdere jaren wordt er aan het plan gewerkt en er liggen dan ook al diverse rapporten die breed inzicht geven in een breed scala aan belangrijke elementen die bij de ontwikkeling aan bod komen. Met name ruimtelijk zijn de plannen al redelijk goed uitgewerkt. Partijen die het project ondersteunen en mogelijk ook financieren willen echter ook weten of het project financieel haalbaar is. De partners in het project vragen nadrukkelijk om inzicht in de ontwikkelkansen en de bereidheid om te investeren door de markt.

Overheden die mogelijk de financiering van o.a. de aanleg van het getijdemeer en de openbare infrastructuur voor hun rekening moeten nemen, vragen dan ook met name aan de private sector concreet commitment. Vanuit de private sector zou er vooral geïnvesteerd moeten worden in verblijfsrecreatie én moet er een dagrecreatief aanbod ontwikkeld worden dat hierbij past en zorgt voor voldoende bezoekers.

VRAAGSTELLING

Er wordt gevraagd om de haalbaarheid van de ontwikkeling van het benodigde toeristisch-recreatieve aanbod (dag- en verblijfsrecreatie) verder uit te werken en te onderzoeken of er daadwerkelijk partijen zijn, die bereid zijn risicodragend in dit aanbod te investeren. De opdrachtgever wenst op deze manier concreter inzicht te krijgen in de haalbaarheid van de businesscase voor toerisme en recreatie van het project Holwerd aan Zee.

Het is van belang te onderkennen dat het bureau Ginder reeds in 2022 bij diverse marktpartijen heeft gepolst in hoeverre zij bereid zijn te investeren. De verkenning van destijds moet nu concreter worden. Geen 'wishful thinking', maar voldoende stevigheid in antwoorden qua commitment, zowel voor verblijfsrecreatie als voor dagrecreatie.

Dus minder een verkenning, maar meer hardheid naar realisatie (dan nu het geval is). Geen wensenlijstjes van investeerders, maar een businesscase die gevormd en getoetst wordt met marktpartijen, waarbij wordt opgehaald of er partijen daadwerkelijk geloof hebben in de haalbaarheid. Welke partijen zijn dat en hoe serieus zijn ze? In deze rapportage geven we het antwoord op deze vragen.

WERKWIJZE

Omdat we feitelijk een marktverkenning uitvoeren naar een nog te ontwikkelen project, waarbij er veel onzekerheden bestaan, is het naar onze mening van essentieel belang dat aan de voorkant van de verkenning de uitgangspunten helder zijn. Daarom zijn we begonnen met het zo scherp mogelijk omschrijven van het project, waarbij we vooraf enkele uitgangspunten hebben vastgesteld voor zowel de verblijfsrecreatie als de dagrecreatie.

Deze uitgangspuntennotitie vormde de basis voor de gesprekken met de markt. In de uitgangspuntennotitie zijn de volgende punten aan de orde gekomen:

- Het aantal eenheden verblijfsrecreatie;
- De wijze waarop het maatschappelijk belang geborgd kan worden;
- De eerste ideeën t.a.v. dagrecreatie;
- Een eerst globale inrichting/positionering van de verblijfsrecreatieve eenheden;
- De mogelijke organisatievorm (de voor- en nadelen van een coöperatie, stichting etc.);
- De wijze van uitgifte grond (verkoop, verhuur, erfpacht- en andere voorwaarden).

We hebben deze punten nog eens goed bij de projectgroep én het ontwerpatelier neergelegd. Hieruit zijn twee belangrijke wijzigingen naar voren gekomen:

- Het iconische Waddenhotel bleek op de gewenste locatie niet haalbaar;
- Het idee om aan de westkant een zoetwaterbassin te ontwikkelen met watersportmogelijkheden en een doorsteek naar de Holwerter Feart is niet meegenomen

Nadat we de uitgangspunten scherp hadden, zijn we op basis van de uitgangspuntennotitie gaan rekenen aan zowel de investeringsbegroting als de mogelijke exploitatiebegroting, zodat we, gebruik makend van kengetallen en referentieprojecten, al een eerste globaal zicht konden krijgen op de financiële haalbaarheid. Dit hebben we zowel voor de verblijfsrecreatie als voor de dagrecreatieve ontwikkelingen uitgevoerd.

Deze voorlopige businesscases² hebben we verwerkt in de uitgangspuntennotitie die we vervolgens zowel voor de verblijfsrecreatie als voor de dagrecreatie hebben getoetst aan een breed palet aan deskundige marktpartijen.

De marktpartijen hebben voorafgaand aan het interview de uitgangspuntennotitie¹ en een toeristisch-recreatief positioneringsdocument toegezonden. De interviews zijn vrijwel allemaal uitgevoerd door twee adviseurs.

Bij een aantal vragen is respondenten gevraagd om een score tussen 1 en 10 te geven aan hun antwoorden. Op deze manier kunnen antwoorden wat eenvoudiger vergeleken worden en werden respondenten gedwongen heel concreet te antwoorden. De verslagen zijn ter accordering aan de geïnterviewden toegezonden.

De volgende marktpartijen zijn geïnterviewd:

Verblijfsrecreatie		
Sytze de Haan	Zee van Tijd (Holwert)	Hotel- en campingexploitant, reisbureau
Christophe Meijer	Pean Buiten (Nes-Akkrum)	Zeilschool, groepsaccommodatie, bootverhuur en natuurhuisjes
Erik Nicolai en Egbert Zwarts	Dijkstra-Draisma (Leeuwarden)	Bouwonderneming, ontwikkelaar
Anoniem		Landelijk opererende hotel-exploitant en ontwikkelaar
Jan-Paul en Renée Bron	Zeelenberg Architecten (Oud-dorp)	Ontwerp en planontwikkeling leisure en vakantieparken
Jeroen Postma	InLeisure (Amsterdam)	Ontwikkelaar, investeerder en exploitant van leisure concepten en vakantieparken
Danny Paerl	Cuber/Marber (Apeldoorn)	Ontwikkelaar en exploitant van verblijfsconcepten
Raymond Hoevenaars en Maas Brink	Dormio Group (Arnhem)	Ontwikkeling, verkoop, verhuur, beheer en exploitatie van vakantieparken en hotels
Gerro Vonk	Driestar (Utrecht)	Ontwikkelaar, exploitant en investeringsmaatschappij
Dagsrecreatie		
Sytze de Haan	Zee van Tijd	Hotel- en campingexploitant, reisbureau
Ib Huysman	Nature XP	Aanbieder Outdoor Events
Jan de Roos	De Jongens van Outdoor	Aanbieder Outdoor Events
Rens Kalsbeek en Miriam van Dijk	Werelderfgoedcentrum (WEC) Waddenzee	Educatie- en beleefcentrum, zeehondencrèche, restaurant en congresruimte

¹ Uitgangspuntennotitie Holwerd aan Zee 8 december 2023, zie bijlage

² Leisurebrains heeft de indicatieve businesscases met de grootste zorg samengesteld. Voor eventuele onjuistheden kan Leisurebrains niet aansprakelijk worden gehouden. Deze gemaakte prognoses zijn bedoeld om u een inzicht te geven in de te verwachte kosten en opbrengsten. Het betreft echter een momentopname en tal van omstandigheden (marktontwikkeling, concurrentie, welvaartontwikkeling, economisch klimaat, kostenstijging etc.) kunnen de opgegeven prognoses beïnvloeden. Leisurebrains aanvaardt geen aansprakelijkheid voor de uitkomsten van de prognose en beslissingen die op basis van de prognose zijn genomen.

3. Uitgangspunten

Alle geïnterviewden hebben vooraf een uitgangspuntennotitie gekregen. Deze is opgenomen in de bijlage. Hieronder staan de belangrijkste uitgangspunten opgesomd:

- De overheid richt zich op de randvoorwaarden en de aanleg van infrastructuur en natuur.
De private sector zal moeten investeren in horeca, dagrecreatie en verblijfsrecreatie. Het aanbod zal aantrekkelijk moeten zijn voor (inter)nationale gasten, zowel voor dagtochten als om te verblijven;
- Het is de opzet het logiesaanbod gefaseerd te laten groeien. In de eerste fase tot 2030 met circa 700 bedden. Daarna is doorgroei de opzet, tot 2050, met nog eens 1000 bedden. Met deze omvang ontstaat er voldoende schaal om een aantrekkelijk aanbod in horeca en dagrecreatieve activiteiten te kunnen organiseren;
- Het idee is om vanuit het expeditiecentrum 10-15 expedities per dag te organiseren, waarbij waar mogelijk met de huidige aanbieders samen-gewerkt gaat worden;
- Te ontwikkelen logiesaccommodaties:
 - Logies in beschutte en beboste randen (248 bedden)*
 - Stoere geïndividualiseerde getijdenlodges in de zuidrand van het (getijden)meer (200 bedden)*
 - Geschakelde accommodaties met vogelkijkhutten aan de rand van het getijdenmeer (48 bedden) bij Dijkhuisje (noordzijde)*
 - Nieuwe logies op locatie bestaande camping (50 bedden)*
 - Relocatie van de bestaande camping (80 extra bedden)*
 - Eén of twee nieuwe boutique hotels in of rond het centrum (100 bedden)*
- De 700 bedden hoeven niet per sé gesitueerd te worden in het plangebied van het getijdemeer, maar wel in een straal van 1 tot 3 km rond Holwert;
- Om te zorgen dat het dorp grip houdt op de gronden die verworven worden en om te borgen dat ontwikkelingen en geld voldoende binnen de plaatselijke economie blijven, wordt er gedacht aan het opzetten van een maatschappelijke onderneming waarvan de dorpscoöperatie, natuur-beheerders, overheid en marktpartijen lid kunnen zijn;
- De gronden worden aan marktpartijen uitgegeven in erfpacht, gedacht wordt aan een periode van minimaal 30 jaar;
- De verhuuraccommodaties kennen een receptie-loze aankomst met hostess-service. Het expeditie-centrum is voor hen het centrale informatiepunt. Het is de bedoeling hier ook de backoffice en bijvoorbeeld linnenopslag te realiseren;
- We gaan uit van ca. 125.000 extra gastnachten in jaar vijf, bepaald door eerder onderzoek en verdeeld volgens dit overzicht:

	Aantal eenheden/plaatsen	Aantal bedden per plek	Aantal bedden	Aantal dagen bezet	Aantal gast-nachten	Aantal dagen bezet	Gemiddeld aantal bedden bezet	Bez. percentage bungalows/plekken	Bez. percentage bedden	Gem. verblijf	Aantal gasten
Getijd lodges	26	6,00	156	250	26.000	6.500	4,00	68,5%	45,7%	5	5.200
Getijd lodges	1	10,00	10	250	2.000	250	8,00	68,5%	54,8%	5	400
Getijd lodges	3	12,00	36	250	7.500	750	10,00	68,5%	57,1%	5	1.500
Getijd lodges	12	4,00	48	250	9.000	3.000	3,00	68,5%	51,4%	5	1.800
Geschakelde accom. met vogelkijkhut	12	4,00	48	250	9.000	3.000	3,00	68,5%	51,4%	5	1.800
Nieuwe logies best. camping (hotellodges)	25	2,00	50	225	11.250	5.625	2,00	61,6%	61,6%	2	5.625
Beschutte en beboste randen	40	5,00	200	250	35.000	10.000	3,50	68,5%	47,9%	5	7.000
Boutique hotel(s)	50	2,00	100	225	19.688	11.250	1,75	61,6%	53,9%	2	9.844
Camping	20	4,00	80	115	5.175	2.300	2,25	31,5%	17,7%	4	1.294
Totaal	189		728		124.613	42.675					34.463

- De dagrecreatieve mogelijkheden zijn uitgebreid beschreven. Denk hierbij aan:
 - *Expedities zoals wadlopen en zwerftochten door de kwelders voor echte avonturiers, jong en oud: treed in de voetsporen van monniken die eeuwen geleden over de zeebodem door slikken en over zandbanken naar Ameland liepen. Wadlopen en kweldertochten zijn werkelijk één van de meest unieke belevenissen ter wereld.*
 - *Een dagje vogelparadijs. Ga met een deskundige vogelranger op pad langs het getijdenmeer en door de kwelders van Holwert. Je ziet sternenvogels, steltlopers, lepelaars en veel soorten zangvogels. Luister naar de Waddensound.*
 - *Een wadden-wellness beleving. Kom tot jezelf bij het grootste modderbad ter wereld. Laat de elementen op je inwerken. Een wellnessdag 2.0, puurder dan dit ga je het niet treffen.*
 - *Ervaar een duizelingwekkend 'Dark Sky' weekend onder leiding van sterrengidsen.*
 - *Wandelen, fietsen en sportieve wellness, yoga arrangementen (pilates) en Waddengastronomie.*
- Het expositiecentrum krijgt een kleinschalige horeca en bundelt het aanbod van bestaande aanbieders, aangevuld met nieuw aanbod, dat ontwikkeld dient te worden voor de volgende 4 doelgroepen:
 - *De Waddengenieter; gebruikt de natuur als fraai decor voor sociale contacten*
 - *De Waddengebruiker; gebruikt de natuur intens voor (sportieve) activiteiten*
 - *De Waddenvorser; een kleine groep liefhebbers die de natuur vooral bestudeert*
 - *De Waddenliefhebber; heeft vooral interesse in de natuur en maakt graag gebruik van het aanbod aan routes en voorzieningen*

HET COÖPERATIEMODEL

Als uitgangspunt voor de wijze waarop 'de maatschappij' grip wil houden op de ontwikkeling en exploitatie van Holwerd aan Zee, zijn we uitgegaan van een coöperatiemodel, waarvan inwoners, ondernemers, natuurbeheerders en andere lokale partijen lid kunnen worden.

De gedachte is dat de voor de ontwikkeling van 'Holwerd aan Zee' benodigde gronden worden gekocht door deze coöperatie, waarbij ter financiering hiervan participaties worden uitgegeven, waarop een

jaarlijkse rente wordt vergoed. De zeggenschap dient vervolgens ingeregeld te worden op basis van de juridische structuur en de vastlegging van de voorwaarden.

De gronden worden vervolgens in erfpacht uitgegeven aan marktpartijen die aan de slag gaan met de realisatie van de hotels, de camping en aan de overige vormen van verblijfsaccommodaties. Bij de berekeningen van de haalbaarheid van dit model zijn we ervan uitgegaan dat de grondprijs verdisconteerd wordt in een jaarlijkse canon, waarbij de grondprijs in een periode van 30 jaar wordt terugverdiend. Onder aftrek van kosten blijft er, afhankelijk van de hoogte van het rentepercentage, een jaarlijkse cashflow over die gebruikt kan worden ter aflossing van de participaties.

In het project dient tevens rekening gehouden te worden met de realisatie van een expeditiecentrum. Dit expeditiecentrum is bedoeld als uitvalsbasis voor de expedities die georganiseerd worden. Daarnaast kan het worden gebruikt als een soort servicepunt voor Holwerd aan Zee en vormt het zowel de receptie als de backoffice voor de lodges.

In ons businessmodel zijn we ervan uitgegaan dat het expeditiecentrum wordt ontwikkeld vanuit de coöperatie. Van daaruit wordt het expeditiecentrum verhuurd aan de gebruikers (organisatoren expedities en de eigenaren van de lodges – zijnde het deel dat wordt gebruikt als receptie en backoffice-).

Van verder belang is dat verondersteld is dat de aankoop van de gronden voor de aanleg van het getijdenmeer buiten het businessmodel van de coöperatie vallen: zij koopt alleen grondposities aan ten behoeve van de verblijfsaccommodaties en het expeditiecentrum.

Tot slot is ook verondersteld dat de gronden op basis van erfpacht worden uitgegeven en de grondprijs in een periode van 30 jaar wordt 'terugverdiend'. Het uitgangspunt 'erfpacht' is meegenomen op basis van gesprekken met de werkgroep. Gedurende het onderzoek rees bij ons echter de vraag of het wel realistisch is dat de grond van de hotels op erfpacht wordt uitgegeven of dat deze grond niet aan de hotelondernemer verkocht moet worden. Daarnaast is het zo dat op basis van deze veronderstelling de erfpacht voor de camping, vanwege het relatief grote oppervlak, relatief hoog is. Voor onze berekeningen hebben we echter de uitgangspunten aangehouden.

4. Financiële verkenningen

Voorafgaand aan de gesprekken met marktpartijen, hebben we diverse richtinggevendende investeringsbegrotingen en rendementsberekeningen opgesteld voor de diverse vormen van verblijfsaccommodaties (lodges, hotels en camping). Dit was van belang om inzicht te krijgen in de haalbaarheid en de risico's van de plannen. In deze berekeningen hebben we gebruik gemaakt van in de sector gangbare kengetallen (zoals bouwkosten, bezettingsgraden, overnachtingsaantallen), die we vervolgens ook in de marktverkenning ter toetsing meegenomen hebben.

Hieronder geven we een toelichting op de uitgangspunten voor elk van de drie exploitatievormen, waarbij tevens wordt ingegaan op mogelijke investeringskosten en verwachte rendementen.

Achtereenvolgens wordt ingegaan op de volgende aspecten:

- Kengetallen verblijfsaccommodaties
- Rendementsberekening verblijfsaccommodaties
- Rendementsberekening boutiquehotels
- Rendementsberekening lodges
- Rendementsberekening camping
- Exploitatie expeditiecentrum
- Rendementsberekening coöperatie

KENGETALLEN VERBLIJFS-ACCOMMODATIES

In onderstaand overzicht zijn de mogelijke accommodaties, bedden en slaapplekken in beeld gebracht en gespiegeld aan gangbare kengetallen, waardoor er schattingen gemaakt kunnen worden van mogelijke bezettingsgraden, gastnachten en overnachtingen.

	Aantal eenheden/ plaatsen	Aantal bedden per plek	Aantal bedden	Aantal dagen bezet	Aantal gastnachten	Aantal dagen bezet	Gemiddeld aantal bedden bezet	Gem. verblijf	Aantal gasten
Getijd lodges	26	6,00	156	250	26.000	6.500	4,00	5	5.200
Getijd lodges	1	10,00	10	250	2.000	250	8,00	5	400
Getijd lodges	3	12,00	36	250	7.500	750	10,00	5	1.500
Getijd lodges	12	4,00	48	250	9.000	3.000	3,00	5	1.800
Geschakelde accommodaties met vogelkijkhut	12	4,00	48	250	9.000	3.000	3,00	5	1.800
Nieuwe logies bestaande camping* (hotellodges)	25	2,00	50	225	11.250	5.625	2,00	2	5.625
Beschutte en beboste randen	40	5,00	200	250	35.000	10.000	3,50	5	7.000
Boutiquehotel(s)	50	2,00	100	225	19.688	11.250	1,75	2	9.844
Camping (aanvullend aan bestaande camping)	20	4,00	80	115	5.175	2.300	2,25	4	1.294
Totaal	189		728		124.613	42.675			34.463

**Voor wat betreft de camping geldt dat het aantal opgenomen eenheden in de tabel hierboven de uitbreiding van het aantal plaatsen en bedden betreft ten opzichte van de huidige camping (Zee van Tijd).*

Op basis van kengetallen, referentieprojecten en benchmarkcijfers zou het ons inziens mogelijk moeten zijn om, met de beoogde 728 extra bedden, vijf jaar

na de opening ongeveer 125.000 extra gastnachten (bijna 350 verblijfsgasten per dag) te genereren.

DE BOUTIQUEHOTELS

Investeringskosten

In de uitgangspuntennotitie is verondersteld dat in het dorp een tweetal boutiquehotels zullen worden gerealiseerd met in totaal 50 kamers en 100 bedden.

Ten einde een indicatie te verkrijgen van de investeringen voor deze accommodaties is uitgegaan van de volgende cijfers en aantallen:

Grondoppervlakte	
Hotel (drie lagen)	583 m ²
Parkeerplaatsen	400 m ²
Algemeen/overig	367 m ²
Totaal	1.350 m²

Bruto vloeroppervlakte per hotelkamer	25 m ²
Aantal hotelkamers	50 m ²
Factor i.v.m. algemene ruimtes en ontbijtzaal	1,4 m ²
Totaal aantal m² hotel	1.750 m²

Voor de grond geldt dat deze aangekocht wordt door de maatschappelijke onderneming. Deze maatschappelijke onderneming zal ook de infrastructuur realiseren, vervolgens zal de grond in erfpacht worden uitgegeven aan de hotelondernemer. Voor de aankoop van de 1.350 m² grond is gecalculeerd met een prijs van € 65 per m² (€ 87.750). Rekening houdend met overdrachtsbelasting en bijkomende kosten die toe te rekenen zijn aan de grond (samen ongeveer € 10.000,00), bedraagt de totale grondinvestering € 97.903.

Op basis hiervan is de erfpacht berekend. Deze bedraagt dan € 3.263 per jaar. In de exploitatieberekening van het hotel is met deze jaarlijkse last rekening gehouden.

Voor wat betreft de bouwkosten van het hotel is op basis van benchmarkgegevens verondersteld dat dit circa € 6.250.000 zal gaan kosten. Dit kan als volgt worden toegelicht:

	Aantal	Prijs per m ²	Totaal
Bouwkosten	1.750 m ²	€ 3.000,00	€ 5.250.000,00
Inrichting	50 kamers	€ 10.000,00	€ 500.000,00
Overige kosten (bijkomende kosten, aansluitende kosten, projectmanagement, vergunningen etc.).			€ 500.000,00
Totaal			€ 6.250.000,00

Exploitatie

Voor de exploitatie van het hotel zijn we ervan uitgegaan dat er geen restaurantfunctie aangeboden wordt, behoudens een ontbijtfunctie. Verondersteld is dat in jaar een de gemiddelde dagprijs voor logies uitkomt op € 100,- inclusief btw, per nacht. Hierbij is nog geen rekening gehouden met het ontbijt.

Voor het ontbijt is uitgegaan van € 10, exclusief btw, per nacht per gast. De opbrengsten zijn geïndexeerd met 2% per jaar.

Voor de bezetting is vanaf jaar drie uitgegaan van een bezetting van 225 dagen per jaar. Voor jaar één en jaar twee is respectievelijk uitgegaan van 205 en 215 dagen bezetting.

Voor de personele bezetting is, behoudens een ondernemer die als hotelmanager fungeert, van het volgende uitgegaan:

Hotelmanager	-
Medewerker receptie	1,50 FTE
Medewerker TD	0,50 FTE
Medewerker ontbijt	0,50 FTE
Medewerker administratie	0,50 FTE
Totaal	3,00 FTE

Voor jaar een tot en met vijf ziet de mogelijke exploitatie er als volgt uit:

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Exploitatie					
Opbrengsten	1.119.742	1.197.851	1.278.636	1.304.209	1.330.293
Kosten logies	-631.145	-666.538	-703.095	-706.204	-709.156
Erfpacht	-3.263	-3.329	-3.395	-3.463	-3.532
EBITDA	485.334	527.984	572.146	594.541	617.604
Afschrijving hotel	143.750	143.750	143.750	143.750	143.750
Afschrijving inventaris	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Rente financiering	218.325	204.975	191.625	178.275	164.925
Resultaat voor belastingen en ondernemersbeloning	73.259	129.259	186.771	222.516	258.929
Ondernemersbeloning	125.000	127.500	130.050	132.651	135.304
Resultaat na ondernemersbeloning	-51.741	1.759	56.721	89.865	123.625
Belastingen	10.348	-352	-11.344	-17.973	-24.725
Resultaat na belastingen	-41.393	1.407	45.377	71.892	98.900

Het overzicht laat zien dat er in het tweede jaar mogelijk een positief resultaat ontstaat.

Financiering

Voor de financiering van de hotels is van de volgende uitgangspunten uitgegaan:

	Bouw	Inrichting
Stichtingskosten hotel(s) (exclusief grond)	€ 5.750.000	€ 500.000
Eigen vermogen	40,0%	40,0%
Financiering	60,0%	60,0%
Aflossing in jaren	20	10
Rentepercentage	6,00%	6,00%
Afschrijving in jaren	40	10

Van belang is te vermelden dat er hierbij van wordt uitgegaan dat de ondernemer zelf in totaal € 2,5 miljoen in de hotels investeert. Dit betreft 40% van de bouwkosten (€ 2,3 miljoen) en 40% van de inrichting (€ 0,2 miljoen). Dit is een behoorlijk bedrag.

De vraag is of er ondernemers te vinden zijn die deze investering willen dragen. Hiervoor is de marktverkenning uitgevoerd, waar we later op terug komen.

In de berekening van de business case is geen rekening gehouden met een financiële vergoeding over deze door de ondernemer beschikbaar gestelde middelen*, maar wordt uitgegaan van een ruime vergoeding voor arbeid (in de vorm van loon).

**Dit betreft middelen die een ondernemer mogelijk zelf bij familie of relaties moet lenen. Daarvoor geldt dat de leningverstrekker hier ook een vergoeding over wil hebben. De verwachting is dat de rendementseis hiervoor minimaal, maar realistisch gezien hoger, zal zijn dan de rentevergoeding die betaald wordt voor de vreemd vermogen financiering. Hier wordt immers meer risico over gelopen, aangezien dit achtergesteld zal zijn op een bancaire financiering. Dit betekent een rendementseis voor het beschikbaar stellen van dit vermogen van minimaal € 150.000.*

Op basis van de financieringsuitgangspunten is een mogelijke cashflowberekening opgesteld voor de eerste 10 jaar

Jaar	Cash primo	Cash flow in jaar	Cash ultimo
1	-	-70.143	-70.143
2	-70.143	-27.343	-97.486
3	-97.486	16.627	-80.860
4	-80.860	43.142	-37.717
5	-37.717	70.150	32.433
6	32.433	97.663	130.096
7	130.096	125.695	255.791
8	255.791	154.260	410.051
9	410.051	173.698	583.750
10	583.750	193.312	777.062

De cashflowberekening laat zien dat in de eerste jaren sprake is van een negatieve cashflow. In jaar vier is de negatieve cash flow uit de eerste jaren weg-gewerkt. Echter, hierbij is in het geheel geen rekening gehouden met een vergoeding over het door de

ondernemer beschikbaar gestelde vermogen. In het geval hier jaarlijks € 150.000 aan wordt toegerekend, betekent dit over een periode van 10 jaar € 1,5 miljoen aan extra financieringslasten

DE LODGES

Structuur

In en rondom Holwert zouden 119 (getijde)lodges kunnen worden gebouwd. De lodges zullen op basis van erfpacht worden verkocht aan individuele eigenaren. De jaarlijkse canon wordt betaald aan de coöperatie, die eigenaar zal blijven van de grond om op die manier grip te kunnen houden op de ontwikkeling.

We gaan ervan uit dat de eigenaren verplicht lid zijn van een op te richten Vereniging van Eigenaren (VvE), bij voorkeur op basis van appartementsrecht. De eigenaren betalen jaarlijks een eigenarenbijdrage aan de VvE. Vanuit deze eigenarenbijdrage worden de exploitatiekosten gedekt.

De lodges zullen verplicht verhuurd worden, rekening houdend met beperkte mogelijkheden voor eigen gebruik. Ten einde deze lodges zo optimaal mogelijk

te verhuren zal een verhuurbemiddelingsovereenkomst worden afgesloten met een verhuurorganisatie.

De eigenaren krijgen maandelijks een huurafrekening onder aftrek van de commissie. Tevens houdt de verhuurorganisatie een inhouding in voor de schoonmaak e.d. Deze inhouding wordt afgedragen aan een (lokale) exploitant. We veronderstellen namelijk dat de VvE niet zelf het beheer van de lodges zal verzorgen. Daarvoor zal bij voorkeur een ondernemer worden gezocht die het beheer van het park zal verzorgen (schoonmaak, receptie, groenvoorziening, onderhoud etc.).

Investeringskosten

In de uitgangspunten is verondersteld dat in en rondom Holwert 119 lodges worden gerealiseerd. De specificatie hiervan ziet er als volgt uit:

	Aantal m²	Aantal lodges	Aantal in verhuur	Aantal bedden
Getijdelodges 6 pers	90	26	26	156
Getijdelodges 10 pers	180	1	1	10
Getijdelodges 12 pers	180	3	3	36
Getijdelodges 4 pers	60	12	12	48
Geschakelde accommodaties met vogelkijkhut aan rand getijdemeer bij Dijkhuisje	60	12	12	48
Nieuwe logies op bestaande camping (hotellodges)	40	25	25	50
Lodges in beschutte en bosrijke randen	75	40	40	200
Totaal		119	119	548

Op basis hiervan is een investeringsbegroting opgesteld met de volgende uitgangspunten:

	Getijde- lodges 6 pers	Getijde- lodges 10 pers	Getijde- lodges 12 pers	Getijde- lodges 4 pers	Geschakelde accommo- daties met vogelkijkhut	Nieuwe logies bestaande camping (hotellodges)	Lodges in beschutte en bosrijke randen
Aantal	26	1	3	12	12	25	40
B.V.O.	90	180	180	60	60	40	75
Prijs per m² B.V.O.	€ 2.300,00	€ 2.300,00	€ 2.300,00	€ 2.300,00	€ 2.000,00	€ 2.300,00	€ 2.300,00
Grondoppervlakte	400	800	800	350	200	275	400
Factor i.v.m. algemene ruimte	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Aankoop grond per m² *	€ 25,00	€ 25,00	€ 25,00	€ 25,00	€ 25,00	€ 25,00	€ 25,00
Kosten infra- structuur per m² **	€ 40,00	€ 40,00	€ 40,00	€ 40,00	€ 40,00	€ 40,00	€ 40,00

* de grondprijs is bepaald op basis van de waarde van recreatiegrond, na wijziging bestemmingsplan. De waarde van agrarische grond ligt lager

** de kosten van de aanleg van infrastructuur is gebaseerd op ervaringscijfers opgevraagd bij makelaars en ontwikkelaars

De coöperatie zal de gronden waarop de lodges gerealiseerd gaan worden verwerven en tevens de realisatie van de infrastructuur op zich nemen. Inclusief overige kosten is de te verwachte investering ruim € 6.035.120. De grond wordt vervolgens in erfpacht uitgegeven aan de eigenaren van de lodges. Op basis van een terugverdientijd van 30 jaar zal de jaarlijkse canon € 201.171 bedragen.

Voor wat betreft de realisatie van de lodges geldt dat, uitgaande van de uitgangspunten hierboven, de stichtingskosten (inclusief bijkomende kosten) circa € 24.900.000 zullen bedragen.

Dit kan als volgt worden gespecificeerd:

	Aantal	Aantal	Bouw- kosten per m²	Bouw- kosten per woning	Interieur- pakket	Overige kosten	Totaal kosten per woning	Totaal per type
Getijdelodges 6 pers	26	90	€ 2.300	€ 207.000	€ 25.000	25.964	257.964	6.707.071
Getijdelodges 10 pers	1	180	€ 2.300	€ 414.000	€ 40.000	46.126	500.126	500.126
Getijdelodges 12 pers	3	180	€ 2.300	€ 414.000	€ 40.000	46.126	500.126	1.500.378
Getijdelodges 4 pers	12	60	€ 2.300	€ 138.000	€ 25.000	20.572	183.572	2.202.868
Geschakelde accommo- daties met vogelkijkhut	12	60	€ 2.000	€ 120.000	€ 22.500	17.268	159.768	1.917.216
Nieuwe logies bestaande camping (hotellodges)	25	40	€ 2.300	€ 92.000	€ 20.000	16.188	128.188	3.204.709
Beschutte en bosrijke randen	40	75	€ 2.300	€ 172.500	€ 25.000	23.592	221.092	8.843.675
Totaal	119							24.876.041

Exploitatie

Ter bepaling van de huuromzet is voor de gemiddelde prijs per dag van het volgende uitgegaan:

	Jaar 1
Getijdelodges 6 pers	€ 140,00
Getijdelodges 10 pers	€ 225,00
Getijdelodges 12 pers	€ 225,00
Getijdelodges 4 pers	€ 130,00
Geschakelde accommodaties met vogelkijkhut	€ 130,00
Nieuwe logies bestaande camping (hotellodges)	€ 110,00
Lodges in beschutte en bosrijke randen	€ 130,00

Qua bezetting wordt uitgegaan van 250 dagen per jaar in jaar drie voor alle types met uitzondering van de hotellodges. Daarvoor is uitgegaan van 225 dagen per jaar in jaar drie. Voor de eerste twee jaar wordt een lagere bezetting aangehouden.

Voor de indexatie van de gemiddelde dagprijs is uitgegaan van 2% per jaar.

Dit zorgt ervoor dat de gemiddelde huuromzet (inclusief btw), per type, zich voor de eerste vijf jaar als volgt zou kunnen ontwikkelen:

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Getijdelodges 6 pers	30.800	33.558	36.414	37.142	37.885
Getijdelodges 10 pers	49.500	53.933	58.523	59.693	60.887
Getijdelodges 12 pers	49.500	53.933	58.523	59.693	60.887
Getijdelodges 4 pers	28.600	31.161	33.813	34.489	35.179
Geschakelde accommodaties met vogelkijkhut	28.600	31.161	33.813	34.489	35.179
Nieuwe logies bestaande camping (hotellodges)	21.450	23.562	25.750	26.265	26.790
Beschutte en bosrijke randen	28.600	31.161	33.813	34.489	35.179

Voor de personele bezetting is van het volgende uitgegaan:

Parkmanager	-
Medewerker receptie	2,00 FTE
Medewerker TD	2,00 FTE
Medewerker administratie	0,50 FTE
Totaal	4,50 FTE

Er is geen rekening gehouden met een parkmanager, maar verondersteld dat het beheer en de exploitatie wordt uitbesteed aan een ondernemer. In de exploitatie is hiervoor rekening gehouden met een ondernemersbeloning.

Er is in de exploitatie geen rekening gehouden met de realisatie van een eigen centrumgebouw, waarin receptie en facilitaire diensten ondergebracht kunnen worden. Het idee is om de frontoffice (receptie) en

backoffice (schoonmaak, facilitaire dienstverlening) onder te brengen in het expeditiecentrum. Binnen de exploitatie van de bungalows is rekening gehouden met een vergoeding voor het beschikbaar stellen van deze faciliteiten.

Verondersteld is dat de lodges worden verhuurd door een verhuurorganisatie. In de exploitatieberekening is rekening gehouden met een commissie over de verhuur.

Vanuit bovenstaande uitgangspunten is een mogelijke rendementsberekening opgesteld. Voor de eerste vijf jaar ziet dit er als volgt uit:

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Huuropbrengsten inclusief BTW	3.365.450	3.671.592	3.988.634	4.068.406	4.149.774
Huuropbrengsten exclusief BTW	3.087.569	3.368.433	3.659.297	3.732.483	3.807.132
Commissie verhuurorganisatie	-741.017	-808.424	-878.231	-895.796	-913.712
Netto huuropbrengst	2.346.552	2.560.009	2.781.066	2.836.687	2.893.421
Inhouding schoonmaak	456.123	465.245	474.550	484.041	493.722
Parkbijdrage	415.331	423.637	430.070	436.632	443.324
Erfpacht	201.171	205.194	209.298	213.484	217.754
Gas	-	-	-	-	-
Elektra	139.950	142.749	145.604	148.516	151.486
Water	15.400	15.708	16.022	16.343	16.669
Opstal- en inboedelverzekering	21.750	22.185	22.629	23.081	23.543
Zuiveringslasten	22.350	22.797	23.253	23.718	24.192
Onroerend zaak belasting	31.320	31.946	32.585	33.237	33.902
Onderhoudskosten per bungalow (klein onderhoud)	50.150	51.153	52.176	53.220	54.284
Dotatie groot onderhoud	161.700	164.934	168.233	171.597	175.029
Overige kosten	P.M.	P.M.	P.M.	P.M.	P.M.
Totaal kosten	1.515.244	1.545.549	1.574.420	1.603.869	1.633.906
Resultaat voor belastingen	831.308	1.014.460	1.206.645	1.232.818	1.259.515
Totaal investering	24.876.041	24.876.041	24.876.041	24.876.041	24.876.041
R.O.I.	3,34%	4,08%	4,85%	4,96%	5,06%

De parkbijdrage betreft de bijdrage die door de eigenaren wordt gedaan aan de exploitant van de beheerorganisatie. Hiermee worden de personeels-

kosten, het algemene onderhoud, de groenvoorziening en algemene exploitatiekosten gedekt.

DE CAMPING

Voor de camping geldt dat verondersteld is dat de bestaande camping (Zee van Tijd) verplaatst gaat worden. Op een nieuw terrein worden totaal 60 nieuwe kampeerplekken ingericht. Ten opzichte van het huidige aantal plaatsen neemt het aantal plaatsen dus toe met 20. In totaal heeft de camping daarmee circa 260 slaapplekken (ongeveer 4,5 slaapplekken per plek).

Investeringskosten

Voor een camping met 60 plaatsen dient een terrein aangekocht te worden ter grootte van circa 1,3 ha. De prijs voor de aankoop van de grond is verondersteld op € 25,00 per m². Voor de inrichting van de infrastructuur is uitgegaan van € 20,00 per m². Hierdoor liggen de grondkosten op circa € 630.000. De grond blijft eigendom van de coöperatie. Op basis van een erfpachtvereenkomst van 30 jaar zou de jaarlijkse canon € 21.000,00* bedragen.

Exploitatiekosten

Verondersteld is dat de gemiddelde prijs per nacht in jaar een ongeveer € 25,00 (inclusief btw) bedraagt. Voor de bezetting is uitgegaan van een gemiddelde bezetting van 60 dagen per plek per jaar.

De verwachte opbrengst uit overnachtingen komt daarmee in het eerste jaar uit op circa € 90.000,00 inclusief btw. Exclusief btw is dit € 82.500,00. Daarnaast is er sprake van opbrengsten toeristenbelasting (welke weer afgedragen moet worden aan de gemeente) en enige opbrengsten uit nevenverkoop.

Voor de kosten van de exploitatie is uitgegaan van gangbare kosten voor beheer en onderhoud van circa 30% van de omzet. Voor personeelskosten is dit ongeveer 25%.

Deze cijfers zijn vergelijkbaar met campings met een vergelijkbare omvang (en zonder voorzieningen zoals een zwembad of speelvoorzieningen) elders in het land (met uitzondering van de kust).

Met deze relatief beperkte omzet is het vervolgens de vraag of hier een positief verdienmodel uit gehaald kan worden. Hiervoor kijken we naar de investeringskosten, de afschrijving en financieringslasten. Hierbij is van het volgende uitgegaan:

Investeringskosten camping (exclusief grond), zoals aanleg terrein, infrastructuur, receptie en sanitairgebouw	€ 637.841
Eigen vermogen	40,0%
Financiering	60,0%
Aflossing in jaren	20
Rentepercentage	6,00%
Afschrijving in jaren	40
Financiering	€ 382.705

Van belang is te vermelden dat er hierbij van wordt uitgegaan dat de ondernemer zelf in totaal € 255.136,00 investeert. Dit betreft 40% van de investeringskosten. In de business case is geen rekening gehouden met een vergoeding over deze door de ondernemer beschikbaar gestelde middelen*.

**De verwachting is dat de rendementseis hiervoor minimaal, maar realistisch gezien hoger, zal zijn dan de rentevergoeding die betaald wordt voor de vreemd vermogen financiering. Dit betekent een rendementseis voor het beschikbaar stellen van dit vermogen van minimaal € 15.308,00.*

Voor de opbrengsten en kosten is uitgegaan van een indexatie van 2% per jaar.
De exploitatie voor de eerste vijf jaar ziet er vervolgens mogelijk als volgt uit:

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Exploitatie					
Opbrengsten	98.847	100.824	102.841	104.897	106.995
Kosten	57.563	58.714	59.888	61.086	62.308
Erfpacht	21.053	21.474	21.904	22.342	22.789
EBITDA	20.231	20.636	21.048	21.469	21.899
Afschrijvingen	15.946	15.946	15.946	15.946	15.946
Rente	22.388	21.240	20.092	18.944	17.796
Resultaat voor belastingen	-18.103	-16.550	-14.990	-13.421	-11.843
Belastingen	3.621	3.310	2.998	2.684	2.369
Resultaat na belastingen	-14.483	-13.240	-11.992	-10.736	-9.474

Het overzicht laat zien dat er sprake is van een verlieslatende exploitatie.

Het negatieve resultaat zorgt ervoor dat er sprake is van een negatieve cashflow. Over de eerste vijf jaar wordt een cashflowtekort opgebouwd van € 75.000. Dit is het gevolg van een negatieve exploitatie en daarnaast de aflossingsverplichtingen voor de financiering. Echter, hierbij is in het geen rekening gehouden met een vergoeding over het door de ondernemer beschikbaar gestelde vermogen. In het geval hier jaarlijks € 15.308,00 aan wordt toegerekend, betekent dit over een periode van 5 jaar circa € 76.500,00.

**Opgemerkt dient te worden dat een jaarlijkse erfpacht van € 21.000,00 relatief gezien erg hoog is voor een camping van een dergelijke omvang.*

DAGRECREATIE

Het expeditiecentrum

Vanuit het expeditiecentrum zullen expedities worden georganiseerd voor verblijfs- en dagrecreanten. Hierbij is het de bedoeling dat een gebouw gerealiseerd wordt, van waaruit deze expedities georganiseerd kunnen worden. In het gebouw zal tevens de front-office worden ondergebracht. De verblijfsaccommodaties worden gelokaliseerd in het getijdegebied en op een aantal andere plekken in en rondom het dorp. Het is van belang dat er een servicepunt is waar sleutelafgifte gedaan kan worden en waar ook andere service aan de verblijfs gasten verleend kan worden.

Tevens is het van belang dat het expeditiecentrum als backoffice voor de verblijfsaccommodaties gaat dienen. Hierbij kan gedacht worden aan opslag voor linnen, een ruimte voor schoonmaak en de technische dienst.

Qua oppervlakte is uitgegaan van 870 m² (250 m² horeca, 300 m² backoffice en 350 m² receptie en verblijfsruimte. Deze laatste ruimte is bedoeld voor groepsontvangsten, feesten en bijeenkomsten.

De verwachting is dat de realisatie van dit gebouw, inclusief inrichting en verwerven gronden, circa € 1.250.000 zal kosten. Verondersteld is dat dit gebouw, zowel grond als opstallen, eigendom wordt van de coöperatie die het gebouw vervolgens verhuurd aan de aanbieders van de expedities, waarbij we uitgaan van een jaarlijkse huur startende met € 125.000 per jaar.

De haalbaarheid van het expeditiecentrum is uitgewerkt aan de hand van de volgende stappen.

1. Er is een programma met expedities opgesteld dat past bij de positionering van Holwerd aan Zee, zoals uitgewerkt in het document 'Toeristisch-recreatieve positionering Holwerd aan Zee'.
2. Vervolgens is een exploitatie- en investeringsbegroting opgesteld. Uitgangspunt is dat het gebouw en de grond eigendom van de maatschappelijke onderneming worden en dat de dagrecreatieve onderneming (het expeditiecentrum) huur betaalt aan de maatschappelijke onderneming (10% van de stichtingskosten).

De haalbaarheid van de detailhandel en horeca wordt op een andere wijze benaderd dan het expeditiecentrum omdat deze sectoren vaak volgend zijn op dagrecreatie en logiesaccommodaties. Ook de alternatieve aanwendbaarheid van de panden in het dorpscentrum is doorgaans goed, waardoor nieuwe invullingen zich relatief eenvoudig op dezelfde plek kunnen vestigen. Daarom is voor deze sectoren aandacht voor de marktruimte en wordt vanuit de samenstelling van het aanbod verder beredeneerd welke smaken haalbaar zijn.

Hoe is het programma van het expeditiecentrum samengesteld?

Het expeditiecentrum moet sterk bijdragen aan de aantrekkelijkheid van Holwerd aan Zee als onderdeel van de bredere Waddenbestemming (voor short-breaks). Bij de samenstelling van de programmering voor het expeditiecentrum is rekening gehouden met de mogelijkheden die de Waddenzee en het achterland van Holwert bieden en met de doelgroepen die Holwerd aan Zee wil trekken. Het gaat daarbij om de eerder beschreven vier doelgroepen:

- Waddengenieter: gebruikt de natuur als fraai decor voor sociale contacten. Een laagdrempelig fietstochtje met de kinderen door de landerijen of een wandeling met vrienden over de dijk 'op witte sneakers'. Gemak en comfort zijn belangrijk voor deze genieurs.
- Waddengebruiker: gebruikt de natuurlijke omgeving voor zijn/haar activiteit en geniet intens van de omgeving: gravelbiken, fietsen, varen, hiken/struinen in de kwelders, hardlopen (trails), racefietsen. Waardeert de natuur of het parcours vanwege de kwaliteit en hoge reputatie van het Werelderfgoed.
- Waddenliefhebber: heeft interesse in de natuur en authenticiteit van de omgeving en beschikt over een wandelgids, plantenboekje en verrekijker, maar gaat hiervoor niet om 5 uur in de ochtend uit bed. Wandelt toegankelijke routes (bijv. Pieterpad), neemt deel aan verdiepende excursies om te leren. Is bereid behoorlijk te betalen voor een unieke overnachting (bijv. B&B).
- Waddenvorser: bestudeert de natuur, grondsoorten, flora en fauna. Dit is de kleinste groep, maar deze leidt wel tot spectaculaire beelden en documentaires van en over het Wad. Is belangrijk voor de (inter)nationale reputatie van de bestemming.

Naast de reguliere, recreatieve bezoekers zijn er kansen om de zakelijke groepenmarkt naar Holwert te halen voor bijvoorbeeld heidagen voor bedrijven/organisaties die MVO hoog in het vaandel hebben (voor hun projectteams, afdelingen, directies en managementteams). En er is een markt voor een grote diversiteit aan persoonlijke ontwikkelprogramma's die bij uitstek in de Waddenomgeving tot hun recht komen, zoals georganiseerde wandelweken, kunstweken, schrijfweken en retraites. Deze markt werkt al dan niet op basis van open inschrijving.

Niet alle doelgroepen gaan even graag met een grotere groep of in een georganiseerde tocht op stap. De Waddenvorser is bijvoorbeeld een type gast die minder op heeft met grotere groepen en al over een behoorlijke basiskennis beschikt. Hierdoor heeft deze groep andere interesses dan bijvoorbeeld de Waddengenieter, die vooral een leuk dagje uit zoekt met gezin of met vrienden. De Waddengebruiker zoekt juist naar activiteiten die fysiek uitdagend zijn. In de programmering is rekening gehouden met deze diversiteit in voorkeuren. Doelstelling is om tot een programma te komen waarbij in het hoogseizoen 10-15 expedities per dag worden gerealiseerd. De maanden juni tot en met september worden daarbij tot het hoogseizoen gerekend. In het laagseizoen wordt rekening gehouden met minder expedities per dag.

In de programmering zoals hieronder vormgegeven gaat het vooral om activiteiten gekoppeld aan wandelen en varen. Die vinden soms plaats vanuit Holwert, maar ook in verbinding met andere plekken in het noorden van Fryslân, zoals Paesens-Moddergat, Ameland, het WEC en het Noarderleech. De toegevoegde beleving zorgt voor de bijzondere ervaring die aansluit bij de positionering van Holwerd aan Zee: het expeditiecentrum met persoonlijke en unieke Wad-ervaringen waar gasten verbinding vinden met zichzelf, elkaar en de natuur.

Activiteiten als kanoën en suppen zijn voorlopig buiten beschouwing gelaten*. Andere expedities gericht op de binnenlanden zijn ook buiten het basisaanbod gelaten, maar ook hiervoor zijn volop kansen (naar Dokkum, naar de terpen en wierden).

** Dit is afgesproken in de ontwerpessies*

	Welke activiteiten?	Duur	Max. capaciteit	Frequentie	Prijs p.p. (incl. btw) (1)	Welke doelgroep?
1	Waddensafari*	1,5 uur	40	Dagelijks in het hoogseizoen ³ , 4x per week in het laagseizoen	€ 30,-	Waddengenieter, Waddenvorser, Waddenliefhebber
2	Waddenexcursie*	3 uur	40	Dagelijks in het hoogseizoen, 4x per week in het laagseizoen	€ 40,-	Waddenliefhebber, Waddenvorser, Waddengebruiker
3	Wadden by night*	1 uur	16	2x per week in het hoogseizoen, 1x per week in het laag-seizoen	€ 30,-	Waddengenieter, Waddenvorser, Waddenliefhebber
4	Yoga op het wad*	2,5-3 uur	16	2x per week, alleen juni-september	€ 65,-	Waddengebruiker
5	Pilates op het wad*	2,5-3 uur	16	2x per week, alleen juni-september	€ 65,-	Waddengebruiker
6	Holwerd aan Zee beleving voor stoere families	2 uur	20	Dagelijks in het hoogseizoen, 3-4x per week in het laagseizoen	€ 15,-	Waddengenieter
7	Wadlopen light	2 uur	30	Dagelijks in het hoogseizoen, 4x per week in het laagseizoen	€ 17,50	Waddengebruiker, Waddenliefhebber
8	Wadbeleving voor families	2 uur	30	Dagelijks in het hoogseizoen, 2x per week in het laagseizoen	€ 17,50	Waddengenieter, Waddenliefhebber
9	Kwelder-zwerftocht	3 uur	20	4x per week in het hoogseizoen, 2x per week in het laagseizoen	€ 22,50	Waddengebruiker, Waddenliefhebber
10	Wadlopen naar Ameland over de bodem van de zee	4 uur	30	2x per week in het hoogseizoen, 2x per maand in het laagseizoen	€ 40,-	Waddengebruiker
11	Vogel Experience getijdenmeer kort	2,5-3 uur	16	5x per week in het hoogseizoen, 2-3x per week in het laagseizoen	€ 40,-	Waddenvorser, Waddenliefhebber
12	Vogel Experience Noardeast-Fryslân	8 uur	8	1-2x per week	€ 80,-	Waddenvorser
13	Dark Sky Noardeast-Fryslân	1,5-2 uur	8	2x per week	€ 60,-	Waddenvorser, Waddengebruiker Waddenliefhebber
14	De culinaire Wadden	2 uur	12	2-3x per week	€ 60,-	Waddengebruiker, Waddenvorser Waddenliefhebber
15	Lunch of diner op het Wad	3 uur		Op aanvraag	€ 750,- (groep)	Waddengebruiker
16	Events: muziek, culinair, theater, e.d.			3x per jaar (maart, eind juni en oktober)		Waddengebruiker, Waddenvorser Waddenliefhebber
17	Maatwerk-pakketten voor cursus en zakelijke markt	Dag of dagdeel	16	20-30x per jaar	€ 60,-	Zakelijke markt

³ Laagseizoen is in dit overzicht gebaseerd op de weersomstandigheden voor excursies en is van oktober tot en met mei, het hoogseizoen is hier juni tot en met september.

(1) Exclusief horeca, behalve bij 'De culinaire Wadden' en 'Lunch of diner op het Wad'.
De horecaomzet is apart opgenomen.

*Activiteiten met boot (vanuit de gesprekken met Stichting Holwerd aan Zee is de indruk ontstaan dat hier (op termijn?) wel mogelijkheden voor zijn. We hebben voorlopig dergelijke expedities wel opgenomen, maar het vergt nadere uitwerking, ook van een ondernemer die met de programmering van de expedities aan de slag gaat. We denken overigens dat het de aantrekkelijkheid van Holwert wel sterk ten goede zou komen als de mogelijkheden er zijn).

Welke investeringen zijn hiervoor nodig?

In de ramingen is de assumptie aangehouden dat het expeditiecentrum een aparte fysieke locatie in het dorp krijgt. De exacte locatie is nog onbekend, maar voorlopig wordt voor de ramingen de huidige locatie van Stichting Holwerd aan Zee aangehouden. Die locatie heeft als voordeel dat het centraal tussen de beoogde locaties van de verblijfsrecreatie en het getijdenmeer gelegen is en relatief makkelijk bereikbaar is. Dat maakt de locatie het ideale 'verzamelpunt' in het dorp van waaruit het dorp zelf en de omgeving te verkennen is. Ideaal zou het zijn als ook het strandje op deze locatie aangesloten is, zodat een natuurlijke verbinding ontstaat. Omdat het expeditiecentrum tevens horeca zal krijgen, ontstaat zelfs een klein dagrecreatiecluster. De horeca is niet alleen voor bezoekers, maar ook voor bewoners.

De plek krijgt daarmee het karakter van een dorps-huis, waar bewoners en bezoekers elkaar kunnen ontmoeten. In het kader van zuinig ruimtegebruik is in het expeditiecentrum ook een front- en backoffice-functie voor een deel van de verblijfsrecreatie opgenomen. Daarnaast wordt uitgegaan van circa 250 m² aan buitenruimte, voor terras.

Voor de front- en backofficefunctie is vanuit de exploitatie van de verblijfsrecreatie een service-vergoeding opgenomen. Tevens geldt dat de maatschappelijke onderneming de grond en het gebouw van het expeditiecentrum in eigendom houdt. De investeringen voor de inrichting van het expeditiecentrum komen wel voor rekening van de ondernemer die instapt in het expeditiecentrum. Er wordt uitgegaan van de onderstaande vierkante meters voor het gebouw van het expeditiecentrum. Dit is exclusief de buitenruimte.

Bij een keuze voor een andere locatie in het dorp zijn er mogelijk gevolgen voor de horecaomzet, omdat de koppeling met water daar bijvoorbeeld minder sterk is. Daar staat tegenover dat mogelijk op bestaande bouw aangesloten kan worden.

Ruimte	Aantal m ²
Ontvangstruimte	80
Horeca	250
Kleedruimte plus toiletten	60
Backoffice verblijfs- en dagrecreatie	280
Keuken	60
Personeelsruimte	60
Kantoor	40
Multifunctionele ruimte	40
Totaal	870 m²

Wat betreft het gebouw zijn diverse kwaliteitsniveaus mogelijk. Voorlopig wordt uitgegaan van een bescheiden tot gemiddeld kwaliteitsniveau, van circa € 1.250

per m². Tevens wordt ervan uitgegaan dat de infrastructuur reeds in de grond aanwezig is.

Type		Ondernemer(s)	Coöperatie
Verwerving grond	€ 100.000		€ 100.000
Bouwkosten nieuw gebouw (inclusief sloop oude gebouw)	€ 920.000		€ 920.000
Inrichting horeca	€ 65.000	€ 65.000	
Inrichting kantoor	€ 5.000	€ 5.000	
Inrichting ontvangstruimte	€ 25.000	€ 25.000	
Inrichting terras	€ 25.000	€ 25.000	
Inrichting terrein	€ 25.000	€ 25.000	
Pre-opening cost (incl. expeditiebusje)	€ 100.000	€ 100.000	
Totale bouw- en realisatiekosten		€ 245.000	€ 1.020.000
Bijkomende kosten ⁽¹⁾	15%	€ 37.000	€ 138.000
Onvoorzien ⁽¹⁾	10%	€ 25.000	€ 92.000
Totale stichtingskosten		€ 307.000	€ 1.250.000

⁽¹⁾ De bijkomende kosten en onvoorziene kosten zijn berekend over de bouw- en realisatiekosten en exclusief de verwerving van de grond. In de investeringen is geen rekening gehouden met de aanschaf van boten voor de activiteiten. Er wordt vanuit gegaan dat er samenwerking is met ondernemers in de regio.

Op hoeveel bezoekers en deelnemers kan het expeditiecentrum rekenen?

Het expeditiecentrum kan in potentie aanspraak maken op bezoekers en deelnames uit diverse deelmarkten. De belangrijkste deelmarkt is de verblijfs-gast in Holwerd aan Zee. Deze gast kiest immers voor een verblijf in het dorp op basis van de aantrekkelijkheid van de accommodaties en omgeving. Op de middellange termijn zijn circa 35.000 verblijfsgasten per jaar in Holwerd aan Zee mogelijk. Een andere deelmarkt betreft de verblijfsgasten die elders in het noorden van Fryslân en Groningen verblijven. Het gaat jaarlijks om enkele honderdduizenden gasten.

Inwoners van Fryslân en Groningen vormen een derde deelmarkt. Binnen 45 minuten reistijd van Holwert wonen ongeveer 400.000 mensen. Zij zouden een bezoek aan Holwert kunnen brengen met een recreatief doel, met een educatief doel of met een bedrijfsuitje. Iets verder weg valt de zakelijke en cursorische markt nog te benaderen. Dit is afhankelijk van de ambities van de dag- en verblijfsrecreatieve ondernemers. Tenslotte is zijn er nog passanten die naar Ameland reizen, waarvan een deel geïnteresseerd kan zijn in het aanbod dat het expeditiecentrum aanbiedt.

Met twee methodes wordt geraamd op hoeveel deelnames en bezoekers het expeditiecentrum op jaarbasis kan rekenen:

1. Penetratiegraad deelmarkten.

Hierbij wordt beredeneerd hoeveel deelnames en bezoeken mogelijk zijn vanuit de diverse deelmarkten (verblijfsmarkt Holwert, verblijfsmarkt overig, thuismarkt, passanten Ameland, nichemarkt zakelijk en cursorisch).

2. Bezettingsgraad expedities.

Het aantal deelnames en bezoekers hangt samen met de frequentie van programmering en de bezettingsgraad hierin. De frequentie en bezetting zijn communicerende vaten.

Op basis van penetratiegraad deelmarkten

• Verblijfs gasten Holwerd aan Zee.

De gast die in Holwerd aan Zee verblijft, vormt de belangrijkste doelgroep voor het expeditiecentrum. Er zijn weinig referenties als het gaat om expeditiecentra om te bepalen hoe vaak gasten zullen kiezen voor een deelname. Dat hangt ook af van het andere aanbod waar de gast voor kan kiezen. In dat kader zijn onder meer een bezoek aan Ameland, Dokkum, Leeuwarden en het Werelderfgoedcentrum Waddenzee alternatieven tijdens een verblijf in Holwert. Om die reden zijn verschillende penetratiegraden aangehouden. Het is de verwachting dat in het hoogseizoen de penetratiegraad hoger is dan in het laagseizoen. Het weer is dan namelijk aangenamer om het Wad op te gaan en de vakanties hebben in de regel een langere duur dan tijdens het laagseizoen.

Dat zijn factoren die ervoor zorgen dat een hoger niveau aan deelnames waarschijnlijk is in het hoogseizoen. Gezien de positionering van Holwerd aan Zee en de sterke verbinding hieraan, achten we een penetratiegraad van 1,0 deelnames per gast in het hoogseizoen en 0,6 deelnames per gast in het laagseizoen reëel. Daarbij gaan we ervan uit dat het expeditiecentrum de deelnames aan de expedities in eigen hand weet te houden. Er zijn in de regio al diverse aanbieders die verschillende expedities aanbieden. Deze kunnen de verblijfs-gast in Holwert ook aantrekken.

In de onderstaande tabel is uitgewerkt tot hoeveel wekelijkse deelnames dit leidt van gasten die in Holwert verblijven.

	Penetratiegraad (aantal deelnames per verblijfs-gast)									
	Hoogseizoen (juni-september)					Laagseizoen (oktober-mei)				
Aantal deelnames per verblijfs-gast Holwerd aan Zee	0,5	0,75	1,0	1,25	1,5	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0
Aantal wekelijkse verblijfs-gasten Holwerd aan Zee	1.015	1.015	1.015	1.015	1.015	493	493	493	493	493
Aantal deelnames verblijfs-gasten Holwerd aan Zee	507	761	1.015	1.268	1.522	99	197	296	394	493

- **Verblijfsgasten elders.**

Op basis van een aanbodscan is een raming gemaakt van het aantal verblijfsgasten tot circa 30-45 minuten van Holwert (enkele honderdduizenden gasten op jaarbasis). De verwachting is dat slechts een klein deel van de verblijfsgasten gebruik zal maken van de mogelijkheden om deel te nemen aan een expeditie van het Holwertse centrum. We gaan uit van 2% van de gasten in het hoogseizoen en 4% in het laagseizoen. Dat komt neer op ongeveer enkele honderden deelnames per week, zowel in hoog- als laagseizoen.

- **Thuismarkt.**

Ook wat betreft de thuismarkt gaan we uit van een relatief lage penetratiegraad: 1%. Dit houdt in dat het aantal deelnames uit de thuismarkt gemiddeld minder dan 100 per week is.

- **Passanten Ameland.**

Verblijfsgasten die naar Ameland gaan, hebben vaak relatief weinig tijd om nog een activiteit te doen op weg naar het eiland. Om die reden hebben we geen deelnames uit deze deelmarkt opgenomen voor het expeditiecentrum.

- **Zakelijke en cursorische markt.**

Deze deelmarkt vormt vooral een plusfactor op de bestaande deelmarkten.

Op jaarbasis leidt dit tot ongeveer 45.000 deelnames per jaar, in het geval verblijfsgasten in Holwert in het hoogseizoen gemiddeld 1 x per verblijf deelnemen aan een expeditie en in het laagseizoen 0,6x per verblijf. Dat komt neer op ongeveer 125 deelnames aan expedities per dag. Daarbij geldt bovendien dat het grootste gedeelte van de deelnames van verblijfsgasten is die al in Holwert zijn. Dat maakt dat er betrekkelijk weinig extra drukte ontstaat van bezoekers van buitenaf.

Bij andere participatiecijfers verandert ook het aantal deelnames op jaarbasis, zoals uit onderstaande tabel blijkt. Bij gemiddeld 0,75 deelnames per verblijfs gast in het hoogseizoen, neemt het aantal deelnames op jaarbasis bijvoorbeeld af tot bijna 41.000. In de totalen zijn ook de bezoeken uit andere deelmarkten opgenomen.

		Laagseizoen				
		0,2	0,4	0,6	0,8	1,0
Hoogseizoen	0,5	29.638	33.088	36.538	39.988	43.438
	0,75	33.951	37.401	40.851	44.301	47.751
	1,0	38.263	41.713	45.163	48.613	52.063
	1,25	42.576	46.026	49.476	52.926	56.376
	1,5	46.888	50.338	53.788	57.238	60.688

Op basis van bezettingsgraad expedities

Voor iedere expeditie is één expeditieleider nodig en in sommige gevallen zelfs twee. Dat betekent dat de activiteiten die het expeditiecentrum biedt arbeidsintensief zijn. Het is in dat kader belangrijk om een hoge bezettingsgraad per expeditie te realiseren, zodat de arbeidslasten verdeeld kunnen worden over zoveel mogelijk deelnemers. Dat betekent ook dat het expeditiecentrum een zo hoog mogelijke bezetting zal moeten nastreven. Op- en afschalen van het aantal expedities is mogelijk in het geval de belangstelling voor een bepaalde expeditie mee- of tegenvalt.

De totale capaciteit van het eerder omschreven programma is ruim 49.000 deelnames, gezien de frequenties van de expedities in het hoog- en laag-seizoen. In het hoogseizoen is de wekelijkse capaciteit voor de expedities ongeveer 1.600 plekken, in het laagseizoen zo'n 800 plekken. Tussen 75% en 80% bezetting zorgt in dat geval voor 35.000 tot 40.000 deelnames per jaar. Een hogere bezetting is niet realistisch. Er blijven altijd enkele plaatsen over, zeker bij boekingen kort voor het plaatsvinden van de activiteiten en bij minder zonnig en winderig weer. Om dit aantal deelnames te bereiken zou het aantal deelnames van verblijfgasten uit Holwert in het hoogseizoen 1,0 moeten zijn en 0,4 in het laagseizoen. In het vervolg gaan we uit van ongeveer 38.000 deelnames aan het expeditiecentrum. Dat komt neer op gemiddeld iets meer dan 100 deelnames per dag.

Is een exploitatie mogelijk bij dit aantal deelnames?

Het expeditiecentrum genereert inkomsten uit deelname aan expedities, uit verhuur van recreatie-artikelen die samenhangen met de expedities (laarzen, regenkleding etc.), uit horeca en uit servicevergoeding van de verblijfsrecreatie. Daar staan onder meer personeelslasten, marketing en huisvestingslasten tegenover. Met name de personeelslasten zijn fors. Op basis van het programma aan expedities is de verwachting dat voor 7 FTE aan vast personeel nodig is en nog eens 3 FTE aan flexibel personeel, specifiek voor de expedities. Ook de huur van de boten die nodig zijn voor het uitvoeren van de expedities zorgen voor hoge inhuurlasten.

De huur van het gebouw is bepaald op 10% van de stichtingskosten, ofwel € 125.000. Daar staat tegenover dat vanuit de verblijfsrecreatie (meer specifiek de bungalows) een servicevergoeding wordt afgedragen voor het gebruik van de ruimtes in het expeditiecentrum en voor energie en onderhoud.

Op de volgende pagina is voor de eerste vijf jaren de exploitatiebegroting getoond. Hierin is gerekend met 2% inflatie per jaar. Uit de tabel wordt duidelijk dat een positief resultaat mogelijk is onder deze veronderstellingen (zoals relatief lage investeringen in gebouw, breed scala aan expedities en hoge bezettingsgraden van de expedities).

Daarbij zijn enkele punten die aandacht vragen:

- Voor alle activiteiten die in deze vorm door het expeditiecentrum worden aangeboden, zijn expeditieleiders nodig. Deels zijn deze in vaste dienst, deels werken zij op urenbasis. Dat vormt een risico voor de exploitatie en zal continu vragen van de ondernemer om deze expeditieleiders slim in te huren en slim te programmeren. De bezettingen per expeditie zullen hoog moeten zijn om het risico niet te groot te maken.
- Het vinden van deze expeditieleiders zal in het dunbevolkte noorden van Fryslân een opgave vormen. In de exploitatiebegroting zijn we ervan uitgegaan dat de ondernemer hierin slaagt, maar het kan een bottleneck vormen in de exploitatie.
- Het expeditiecentrum zou in deze vorm extra concurrentie kunnen betekenen voor ondernemers en stichtingen die nu al expedities bieden aan gasten. In de regio zijn dat op dit moment vooral losse aanbieders die 2-3 specifieke expedities bieden. Het is mogelijk dat ook de gasten die nu al in de omgeving komen recreëren (via deze aanbieders) in de toekomst andere keuzes zullen maken. Anderzijds drijft het expeditiecentrum in deze vorm vooral op gasten die in Holwerd aan Zee zullen overnachten. Dat zijn in de regel nieuwe gasten die het Wad nu nog niet bezoeken. Dat betekent ook dat zij nieuwe gasten zijn die een dagrecreatieve activiteit ondernemen. De regio heeft er baat bij dat er meer aanbod en infrastructuur komt, zodat het aanbod elkaar gaat versterken zoals in wintersportgebieden vaak te zien is. De komst van het Werelderfgoedcentrum Waddenzee sluit hier goed op aan. Het is nog in oprichting en ook dat centrum zal (in samenwerking met andere ondernemers) een buitenprogramma gaan aanbieden in de toekomst. Samenwerking kan de regio verder versterken.

- Om het risico te verminderen zou overwogen kunnen worden om voor diverse expedities de samenwerking te zoeken met partijen die al actief zijn in het gebied. Dat biedt mogelijkheden om programmeringen meer op elkaar af te stemmen, marketing en risico's met elkaar te delen. In dat geval zou het expeditiecentrum meer een platformmodel krijgen, waarbij de gast via het expeditiecentrum van Holwerd aan Zee kennis maakt met het activiteitenaanbod dat in de regio gevestigd is.

De ondernemer die het expeditiecentrum uitbaat, kan dan als onderdeel van een groeimodel in de toekomst, stapsgewijs nieuwe, onderscheidende expedities en activiteiten toevoegen, afhankelijk van het type gast en de vraag. Op die manier groeit de dagrecreatie organisch mee met de ontwikkeling van Holwerd aan Zee.

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Opbrengsten					
Deelname expedities	€ 695.000	€ 751.000	€ 808.000	€ 846.000	€ 885.000
Horeca	€ 638.000	€ 689.000	€ 741.000	€ 776.000	€ 812.000
Verhuur kleding en materieel expedities	€ 29.000	€ 31.000	€ 34.000	€ 35.000	€ 37.000
Huur- en service-vergoeding verblijfsrecreatie	€ 100.000	€ 102.000	€ 104.000	€ 106.000	€ 108.000
Overig	€ 15.000	€ 16.000	€ 17.000	€ 18.000	€ 18.000
Totaal	€ 1.477.000	€ 1.589.000	€ 1.704.000	€ 1.781.000	€ 1.860.000
Kosten					
Inkoop horeca en recreatieactiviteiten	€ 321.000	€ 336.000	€ 352.000	€ 362.000	€ 373.000
Personeel	€ 602.000	€ 663.000	€ 728.000	€ 772.000	€ 819.000
Huisvesting	€ 213.000	€ 219.000	€ 226.000	€ 232.000	€ 238.000
Marketing en communicatie	€ 59.000	€ 64.000	€ 68.000	€ 71.000	€ 74.000
Algemeen	€ 52.000	€ 53.000	€ 54.000	€ 55.000	€ 56.000
Totaal	€ 1.247.000	€ 1.335.000	€ 1.428.000	€ 1.492.000	€ 1.560.000
EBITDA	€ 230.000	€ 254.000	€ 276.000	€ 289.000	€ 300.000
Afschrijvingen	€ 30.700	€ 30.700	€ 30.700	€ 30.700	€ 30.700
Rente	€ 13.262	€ 10.315	€ 7.368	€ 4.421	€ 1.474
Resultaat voor belastingen en ondernemersvergoeding	€ 186.038	€ 212.985	€ 237.932	€ 253.879	€ 267.826
Ondernemersvergoeding	€ 100.000	€ 102.000	€ 104.000	€ 106.000	€ 108.000
Resultaat voor belastingen	€ 86.038	€ 110.985	€ 133.932	€ 147.879	€ 159.826
Belastingen	€ 17.208	€ 22.197	€ 26.786	€ 29.576	€ 31.965
Resultaat na belastingen	€ 68.830	€ 88.788	€ 107.146	€ 118.303	€ 127.861

Hoe is de haalbaarheid van detailhandel en horeca beoordeeld?

De basis vormen de jaarlijkse bestedingen per hoofd van de bevolking in het verzorgingsgebied. Een deel van deze bestedingen is gebonden aan de eigen woonomgeving: mensen gaan naar de supermarkt, de schoenenzaak of het restaurant in het eigen dorp. Naast koopkrachtbinding hebben winkels en horecagelegenheden te maken met toevloeiing: bezoekers die niet uit het verzorgingsgebied komen, maar van verder weg. Dat kunnen mensen zijn die iets verder in de regio wonen, mensen van verder weg die een dagje uit zijn, maar ook verblijfgasten die in Holwert overnachten. Specifiek voor de horeca wordt ook nog rekening gehouden met passanten die met de veerdienst naar Ameland reizen. Dit in verband met de inkomsten die deze passanten opleveren voor de horeca.

Welk omzetspotentieel ontstaat door de ontwikkeling van Holwerd aan Zee?

Het verzorgingsgebied voor de marktruimtebepaling is afgebakend tot de buurten Holwert, Blije, Brantgum en de verspreide huizen van Holwert, Blije en Brantgum. Voor deze afbakening is gekozen omdat deze kernen zeer dicht bij elkaar liggen en in Blije en Brantgum geen supermarkt is. Het is dus waarschijnlijk dat inwoners van deze kernen op Holwert georiënteerd zijn. In totaal wonen in dit gebied 2.625 personen (bron: CBS Wijk- en buurtcijfers, 2023).

De jaarlijkse bestedingen aan horeca en (dagelijkse en niet-dagelijkse) detailhandel zijn vastgesteld aan de hand van geijkte bronnen. Het noorden van Fryslân staat niet bekend als de meest welvarende regio, hiervoor is gecorrigeerd op basis van cijfers van het CBS. Dit leidt tot onderstaand bestedings-potentieel vanuit het verzorgingsgebied.

	Niet-dagelijks	Dagelijks	Horeca
Aantal inwoners verzorgingsgebied	2.625	2.625	2.625
Omzet per hoofd van bevolking	€ 2.204 ⁽¹⁾	€ 2.723 ⁽¹⁾	€ 1.079 ⁽²⁾
Correctie inkomensniveau ⁽³⁾	90%	90%	90%
Inkomenselasticiteit ⁽³⁾	93%	96%	96%
Bestedingspotentieel verzorgingsgebied ⁽³⁾	€ 5.386.560	€ 6.866.227	€ 2.794.169

(1) Bron: Retail Insiders, Panteia & InRetail, Omzetkengetallen 2022 (2023). Genoemde gemiddelde omzet per hoofd van bevolking betreft een vijfjaargemiddelde (2018-2022).

(2) Bron: Foodservice Instituut Nederland (2023). Bestedingen aan buitenhuissector (restaurants, cafés) in 2023. Dit betreft een raming, de cijfers over 2023 worden pas later definitief.

(3) Zie Retail Insiders, Panteia & InRetail, Omzetkengetallen 2022 (2023) voor meer toelichting op de berekening. Er is een correctie toegepast op basis van het inkomensniveau aan de hand van het gemiddelde gestandaardiseerd inkomen van particuliere huishoudens in de gemeente Noardeast-Fryslân en Nederland. Bron: <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/85342NED/table>

Vervolgens is de huidige én toekomstige binding en toevloeiing geraamd voor de drie sectoren, zowel in de huidige situatie (Holwert) als in de potentiële situatie (Holwert aan Zee). Er zijn geen cijfers over binding in het afgebakende verzorgingsgebied (Holwert en directe omgeving) bekend. Op basis van bestaande bronnen zijn echter lessen te trekken voor het verzorgingsgebied. In onderstaande tabel zijn alleen de bindings- en toevloeiingspercentages toegevoegd voor de toekomst: Holwert aan Zee. De omzetten die uit de toevloeiing voortkomen, zijn ter controle onder meer terugerekend naar het aantal overnachtingen

dat door de verblijfsrecreatie wordt gecreëerd en gelegd naast andere bronnen over bestedingen aan detailhandel en horeca tijdens vakanties (o.m. CBS/ Continu Vakantieonderzoek). Ten opzichte van deze bronnen – en ten opzichte van eerdere berekeningen – zijn met name de bestedingen per overnachting aan niet-dagelijkse detailhandel en horeca lager, omdat deze bestedingen ook zullen weglekken naar andere plekken in Fryslân. In steden als Dokkum is het aanbod – ook na ontwikkeling van Holwert aan Zee – namelijk aanmerkelijk uitgebreider.

		Niet-dagelijks	Dagelijks	Horeca
Binding	Bestedingspotentieel verzorgingsgebied	€ 5.386.560	€ 6.866.227	€ 2.721.096
	Koopkrachtbinding ⁽¹⁾	12%	75%	20%
	Gebonden omzet verzorgingsgebied	€ 646.387	€ 5.149.671	€ 558.834
Toevloeiing ⁽²⁾⁽³⁾	Toevloeiing vanuit Nederland	+37,5%	+28,5%	+50,0%
	Toevloeiing vanuit buitenland	+8,0%	+19,0%	+12,5%
	Toevloeiing vanuit passanten Ameland			€ 2,50 per passant
Totale omzet uit binding en toevloeiing		€ 1.124.152	€ 6.520.634	€ 2.493.930

- (1) Patronen in kleine winkelkernen elders in Fryslân zijn naar verwachting representatief voor Holwert en directe omgeving. In 2017 is in Fryslân een Koopstromenonderzoek uitgevoerd. In de 15 winkelkernen met de laagste koopkrachtbinding was de gemiddelde binding 13,8% voor niet-dagelijkse en 73,8% voor dagelijkse detailhandel. Uit het recente Koopstromen-onderzoek Oost-Nederland bleek dat de binding in kernen met <5.000 inwoners voor niet-dagelijkse detailhandel 16% en voor dagelijkse detailhandel 64% was. Voor dagelijkse detailhandel houden we ongeveer het Friese gemiddelde aan, voor niet-dagelijkse detailhandel gaan we uit van een iets lagere binding (12%), omdat het verzorgingsniveau van Holwert achterblijft bij dat van kernen met een bovenlokaal of regionaal verzorgingsniveau. Voor horeca wordt vertrouwd op een benchmark met niet-stedelijke gemeenten van het Koopstromenonderzoek Randstad en Noord-Brabant. Daar was de koopkracht-binding 57% op gemeenteniveau. Hiervoor is gecorrigeerd, omdat het verzorgingsgebied (enkele kernen) aanmerkelijk kleiner is dan de gehele gemeente Noardeast-Fryslân.
- (2) De toevloeiing wordt berekend door de gebonden omzet in het verzorgingsgebied te vermeerderen met de percentages voor de toevloeiing vanuit de diverse deelmarkten. Voor passanten die naar Ameland gaan is alleen met toevloeiing voor horeca gerekend, gezien de vestiging van horeca op de pier.
- (3) De toevloeiingspercentages voor Nederlandse en buitenlandse gasten zijn ook op basis van Koopstromenonderzoeken vastgesteld. Er is nadrukkelijk rekening gehouden met de toeristische impuls die Holwert aan Zee geeft. De extra omzet aan niet-dagelijkse detailhandel, dagelijkse detailhandel en horeca komt neer op respectievelijk circa € 2,30, € 4,40 en € 3,40 ex. btw per overnachting en dagbezoek.

Welke marktruimte is er voor detailhandel en horeca?

Het omzetspotentieel vormt de basis voor de bepaling van de marktruimte, die in onderstaande tabel verder is uitgewerkt. In de detailhandel is ruimte voor ruim 500 m² winkelvloeroppervlak (WVO). Dit is iets lager dan in eerdere berekeningen: 850 m² BVO komt namelijk overeen met ongeveer 680 m² WVO. Wat betreft de horeca is het verschil met eerdere berekeningen groter: circa 260 m² VVO in plaats van circa 525 m² VVO (dat gelijk is aan 750 m² BVO).

Het verschil ontstaat omdat de verblijfs gasten die in Holwert overnachten naar verwachting ook elders in de provincie Fryslân (Dokkum, Ameland, Leeuwarden en elders langs het Wad) gaan eten. Met weglekkende horecabestedingen was, zoals gesteld in voorgaande berekeningen, onvoldoende rekening gehouden.

Marktruimte detailhandel en horeca	Niet-dagelijkse detailhandel	Dagelijkse detailhandel	Horeca (excl. hotels)
Totale omzet uit binding en toevloeiing	€ 1.124.152	€ 6.520.634	€ 2.493.930
Normomzet per m ² WVO/VVO	€ 1.804 ⁽¹⁾	€ 8.025 ⁽¹⁾	€ 3.250 ⁽²⁾
Haalbaar aanbod in m ² WVO/VVO ⁽³⁾	623	813	767
Huidig aanbod in m ² WVO/VVO ⁽⁴⁾	253	677	508
Uitbreidingsruimte in m ² WVO/VVO	370	136	259

(1) Bron: Retail Insiders, Panteia & InRetail, Omzetkengetallen 2022 (2023). Genoemde gemiddelde omzet betreft vijfjaargemiddelden.

(2) Van Spronsen & Partners hanteert in het rapport 'Vitale horeca in Friesland. Restaurantsector' (2021) een normomzet van € 3.500 per m². Hiervan is afgeweken omdat de normomzet kan verschillen tussen locaties, bijvoorbeeld in stedelijke en minder stedelijke gebieden. Ook zijn er verschillen tussen vormen van horeca.

(3) Het haalbare aanbod wordt berekend door het omzetspotentieel te delen door de normomzet.

(4) Bron: Locatus Benchmark Verkenner. Hierbij zijn alle vestigingen meegenomen in Holwert, Blije en Brantgum.

Voor welke smaken is ruimte?

In bovenstaande tabel is al een uitsplitsing naar niet-dagelijkse en dagelijkse detailhandel toegevoegd. In deze sectoren zijn veel smaken aanwezig en zijn de verdienmodellen sterk verschillend van elkaar. In de onderstaande tabel zijn voor de dagelijkse en niet-dagelijkse detailhandel de deelsectoren opgenomen met de hoogste omzet per hoofd van de bevolking (waarbij winkels gericht op producten in en om het huis buiten beschouwing zijn gelaten). Zeker in de niet-dagelijkse detailhandel is het nadeel dat bij de genoemde locaties grootschalige locaties en/of een grote hoeveelheid winkels nodig zijn om aantrekkelijk te zijn voor winkelend publiek. In de dagelijkse detailhandel zijn zeker bij speciaalzaken (slagerijen, kaas- en delicatessenwinkels, viswinkels) relatief hoge omzetten per m² WVO mogelijk. In de niet-dagelijkse detailhandel is de omzet per m² in de meeste deelsectoren aanmerkelijk lager, terwijl voldoende omzet per m² nodig is om ook aan de huurverplichtingen te kunnen voldoen.

De mediale huurprijs per m² was voor winkels in Nederland in het afgelopen jaar ongeveer € 120 (bron: NVM/Brainbay, Ontwikkelingen commercieel vastgoed 2023 Q1). Per locatie (in een stad én per regio) kunnen de huurlasten echter sterk verschillen. De huisvestingslasten mogen ongeveer 10 tot 15% van de omzet zijn. Dat betekent ook, zeker bij niet-dagelijkse detailhandel, dat het niet eenvoudig is om in Holwert met een sterk gespecialiseerde winkel voldoende omzet te genereren. Het wordt zaak voor ondernemers om slimme combinaties te maken, waarbij de winkel niet alleen de inwoner in het verzorgingsgebied aanspreekt, maar ook de verblijfs-gast. Die combinaties moeten bovendien voldoende onderscheidend zijn ten opzichte van het huidige winkelaanbod in het verzorgingsgebied (en iets verder in Ferwerd en Ternaard). Dat kan bijvoorbeeld met Friese kwaliteitsproducten die voortkomen uit ambachten. Ook in de dagelijkse detailhandel liggen kansen om combinaties te maken die aansluiten bij het DNA van Holwert.

Dagelijkse detailhandel			Niet-dagelijkse detailhandel		
Deelsector	Omzet per hoofd bevolking	Omzet per m² WVO	Deelsector	Omzet per hoofd bevolking	Omzet per m² WVO
Supermarkt	€ 2.183	€ 8.589	Dames- en herenmode	€ 245	€ 2.095
Drogisterijen	€ 191	€ 5.541	Optiekwaken en juweliers	€ 121	€ 7.286
Slagerijen	€ 70	€ 11.445	Tweewieler speciaalzaken	€ 90	€ 2.571
Slijterijen	€ 52	€ 8.538	Damesmode	€ 78	€ 2.544
Parfumerieën	€ 41	€ 6.700	Warenhuizen	€ 76	€ 1.639
Speciaalzaken in overige voedings- en genotsmiddelen	€ 39	€ 6.312	Schoenenzaken	€ 74	€ 2.610

Bron: Retail Insiders, Panteia & InRetail, Omzetkengetallen 2022 (2023). Genoemde gemiddelde omzet per hoofd bevolking en per m² WVO betreft vijfjaargemiddelden.

Disclaimer

In de raming van de marktruimte zijn kengetallen gebruikt. Deze reflecteren een marktgemiddelde. Tussen regio's kunnen verschillen bestaan. Hier is op enkele plaatsen in de raming al rekening mee gehouden (onder meer in het bestedingspotentieel van het verzorgingsgebied en in de normomzet). Het is echter goed om de marktruimte altijd met een bandbreedte te interpreteren.

Tevens geldt bij het gebruik van marktgemiddelden dat de huurpenningen marktconform moeten zijn. Dat is bij panden die instap klaar zijn voor een nieuw horecabedrijf of nieuwe winkel realistisch. Bron Locatus Benchmark Verkenner laat zien dat er geen leegstand in Holwert is op dit moment. Dit kan betekenen dat additionele investeringen nodig zijn om een pand (of meerdere panden) geschikt te maken voor horeca en/of detailhandel. Als dit leidt tot hogere huurpenningen, zal een ondernemer een hogere omzet per m² nodig hebben. In dat geval neemt de marktruimte af. Dat geldt ook als andere kosten hoger uitvallen, bijvoorbeeld voor personeel of energie.

DE COÖPERATIE

Holwerd aan Zee is in de kern een bewonersinitiatief om de leefbaarheid voor de lange termijn te versterken. Werkgelegenheid, leefbaarheid en welzijn zijn daarbij speerpunten. Om te zorgen dat het dorp grip houdt op de gronden die verworven worden en om te borgen dat ontwikkelingen en geld voldoende binnen de plaatselijke economie blijven, wordt er gedacht aan het opzetten van een maatschappelijke onderneming in de vorm van een coöperatie.

Deelnemers aan de coöperatie kunnen zijn: bewoners, ondernemers, de dorpscoöperatie, natuurbeheerders, overheid en marktpartijen. De manier waarop het dagelijks beheer samen ingevuld kan worden, moet nog worden onderzocht. Het voornemen is dat de gronden aan marktpartijen uitgegeven worden in erfpacht.

Uitgangspunten

Bij het berekenen van het rendement van de coöperatie zijn de volgende uitgangspunten verondersteld:

- Gronden worden in erfpacht uitgegeven aan de ondernemers die investeren in de ontwikkeling van de verblijfsaccommodaties. Voor de erfpacht denken we aan een periode van 30 jaar.
- De financiering zou mede gedekt kunnen worden door het uitgeven van participaties.
- Met deze middelen zouden gronden kunnen worden verworven en in erfpacht kunnen worden uitgegeven.
- Voor de exploitatie van de verblijfsaccommodaties, camping en hotels is een inschatting gemaakt voor het aantal benodigde m²'s, de grondprijs per m² en de kosten voor de realisatie van de infrastructuur per m². Op basis hiervan is de totale grondprijs berekend en daarmee ook de erfpacht.

In de exploitatie van de coöperatie is rekening gehouden met de aankoop van grond en de realisatie van het expeditiecentrum. De huur is daarbij verondersteld op 10% van de stichtingskosten.

Investerings

Voor de aankoop van de grond en de realisatie van de infrastructuur is de volgende calculatie opgesteld:

	Grond- opper- vlakte	Prijs grond per m ²	Prijs infra- structuur per m ²	Overige kosten	Grondprijs per unit (incl. aanleg infra)	Totaal kosten verwerving grond
Getijdelodges 6 pers	800	€ 25,00	€ 40,00	€ 4.000	€ 56.000	€ 1.456.000
Getijdelodges 10 pers	1.600	€ 25,00	€ 40,00	€ 7.958	€ 111.958	€ 111.958
Getijdelodges 12 pers	1.600	€ 25,00	€ 40,00	€ 7.958	€ 111.958	€ 335.875
Getijdelodges 4 pers	700	€ 25,00	€ 40,00	€ 3.505	€ 49.005	€ 588.064
Geschakelde accommodaties met vogelkijkhut	700	€ 25,00	€ 40,00	€ 3.505	€ 49.005	€ 588.064
Nieuwe logies bestaande camping (hotellodges)	550	€ 25,00	€ 40,00	€ 2.763	€ 38.513	€ 962.830
Beschutte en bosrijke randen	800	€ 25,00	€ 40,00	€ 4.000	€ 56.000	€ 2.240.005
Boutiquehotels	1.350	€ 25,00	€ 40,00	€ 10.153		€ 97.903
Camping	13.000	€ 25,00	€ 20,00	€ 46.600		€ 631.600
Totaal						€ 7.112.300

Voor de erfpacht is uitgegaan van een periode van 30 jaar. Dit betekent dat de erfpachtopbrengsten op jaarbasis € 233.743 moeten bedragen. Deze erfpachtopbrengst zal jaarlijks worden geïndexeerd.

Verondersteld is ook dat het expeditiecentrum wordt opgericht door de coöperatie en vervolgens wordt verhuurd aan de exploitant van het expeditiecentrum. Daarvoor is een huur meegenomen. We schatten de investeringskosten op ongeveer € 1.250.000. Verondersteld is dat de jaarlijkse huur 10% van de stichtingskosten zullen zijn. Dat is een bedrag van € 125.000 in het aanvangsjaar.

De totale investering voor de coöperatie komt daarmee uit op € 8.262.300. Verondersteld is dat er ook aanvullende kosten benodigd zijn, waardoor we grosso modo uitgaan van een bedrag van

€ 8.500.000. Over deze investering ontvangen de participanten een rentevergoeding. Het jaarlijkse saldo vanuit opbrengsten minus kosten (overige kosten en rente) kan aangewend worden voor aflossing. Dit impliceert dat hoe hoger de rentevergoeding, hoe langer het duurt alvorens de aflossing volledig is gedaan.

Vervolgens kan worden berekend wat de aflossingscapaciteit is. Deze is sterk afhankelijk van de jaarlijkse rentevergoeding die aan de participanten betaald wordt. In onderstaande tabel is aangegeven welke aflossingscapaciteit er is, afhankelijk van het rentepercentage dat geboden wordt.

In deze tabel is zichtbaar gemaakt welke aflossing mogelijk is bij de verschillende rentepercentages:

Rente	Aflossing t/m jaar 10	Aflossing t/m jaar 20	Aflossing t/m jaar 25	Restant hoofdsom na jaar 10	Restant hoofdsom na jaar 20	Restant hoofdsom na jaar 25
1,0%	€ 2.528.148	€ 7.942.003	€ 9.250.000	€ 5.971.852	€ 557.997	€ -750.000
1,5%	€ 2.131.245	€ 7.160.433	€ 8.935.106	€ 6.368.755	€ 1.339.567	€ -435.106
2,0%	€ 1.719.316	€ 6.284.438	€ 7.978.745	€ 6.780.684	€ 2.215.562	€ 521.255
2,5%	€ 1.291.946	€ 5.305.070	€ 6.884.135	€ 7.208.054	€ 3.194.930	€ 1.615.865
3,0%	€ 848.713	€ 4.212.659	€ 5.635.743	€ 7.651.287	€ 4.287.341	€ 2.864.257
3,5%	€ 389.186	€ 2.996.760	€ 4.216.530	€ 8.110.814	€ 5.503.240	€ 4.283.470
4,0%	€ -87.075	€ 1.646.101	€ 2.607.824	€ 8.587.075	€ 6.853.899	€ 5.892.176
4,5%	€ -580.517	€ 148.522	€ 789.186	€ 9.080.517	€ 8.351.478	€ 7.710.814

Indien een vergoeding van 3% betaald wordt, kan van de totale investering van € 8.500.000, in de eerste tien jaar € 848.000 worden afgelost en in de eerste twintig jaar € 4.212.000. Indien de rentevergoeding lager is, is er meer ruimte om af te lossen.

Indien de rentevergoeding hoger is, is er uiteraard minder ruimte om af te lossen. Concluderend kan gesteld worden dat, bij een relatief lage vergoeding van 3%, in de eerste twintig jaar nog geen 50% van de oorspronkelijke investering kan worden afgelost.

VOORLOPIGE CONCLUSIES M.B.T. DE FINANCIËLE VERKENNINGEN

In deze paragraaf vatten we de financiële berekeningen samen in enkele conclusies. We beginnen met de totale investering. Deze kan als volgt worden weergegeven.

Grondkosten (ten laste van de coöperatie)	€ 7.112.300
Stichtingskosten expeditiecentrum (ten laste van de coöperatie)	€ 1.150.000*
Overige investeringen coöperatie	€ 237.700
Bouwkosten bungalows	€ 24.876.041
Bouwkosten boetiekhotels	€ 5.750.000
Ontwikkelkosten camping	€ 637.841
Totaal	€ 39.764.782

* in het eerder berekende bedrag van € 1.250.000,00 zit reeds € 100.00,00 aan grondkosten verwerkt.

Wij schatten de kosten voor de coöperatie, zijnde de aankoop van de gronden voor verblijfsrecreatieve ontwikkelingen en de bouw van een expeditiecentrum op ongeveer € 8.500.000.

Deze investeringen worden gedaan door een op te richten coöperatie, die haar middelen verkrijgt door de uitgifte van aandelen of participaties. Over de gedane investeringen ontvangen de participanten een rentevergoeding. Het jaarlijkse saldo vanuit opbrengsten minus kosten (overige kosten en rente) kan aangewend worden voor aflossing. Indien een vergoeding van 3% betaald wordt, kan van de totale investering van € 8.500.000, in de eerste tien jaar slechts € 848.000 worden afgelost en in de eerste twintig jaar € 4.212.000.

Wij achten deze rentevergoedingen en aflossingen laag ten opzichte van het risico dat participanten dienen te nemen. De financieringsopzet middels het coöperatiemodel, zoals dat als basis in de uitgangspuntennotitie is opgenomen, achten wij, afhankelijk van het doel en de oriëntatietermijn van participanten, daarom moeilijk haalbaar.

Met betrekking tot de verblijfsrecreatieve ontwikkelingen zijn wij van mening dat het verplaatsen van de camping, op basis van het erfpachtmodel, financieel niet haalbaar is. De beoogde camping is te klein om investeringskosten terug te verdienen.

Dit heeft deels te maken met de relatief hoge canon, maar zelfs als deze naar beneden wordt bijgesteld (wat ten nadele komt van de maatschappelijke coöperatie) is het businessmodel wankel.

De stichtingskosten van boutiquehotels zijn fors. Zelfs als we uitgaan van een relatief hoge bezettingsgraad (68,5%) en een forse gemiddelde prijs per nacht, worden er pas in het derde jaar zwarte cijfers geschreven. De hoge investeringskosten zorgen er daarnaast voor dat er naar verwachting een hoge externe financiering aangegaan moet worden. Voor de financiering is verondersteld dat deze in maximaal 20 jaar afgelost moet worden, terwijl voor de afschrijving is uitgegaan van een periode van 40 jaar. De jaarlijkse kasstroom is daardoor negatiever dan het jaarlijkse exploitatieresultaat. Het is daardoor de verwachting dat pas na jaar vier sprake kan zijn van een positieve cumulatieve cashflow. Hierbij is uitgegaan van een externe financiering van 60%. De resterende 40% zal dan door de ondernemer zelf bij elkaar gebracht moeten worden, met een zeer grote kans dat hier ook een rentevergoeding over berekend moet worden.

We vragen ons af of het uitgangspunt van erfpacht voor de ontwikkeling van de hotels realistisch is. We komen hier later in het rapport op terug.

Voor de exploitatie van de lodges wordt, uitgaande de berekende investeringskosten en bezettingsgraden, een mogelijk rendement verwacht dat ligt tussen 3,5 en 5%. De rendementseis van beleggers zal ongeveer 5% zijn. Op basis hiervan lijkt dit onderdeel van de plannen het meest kansrijk.

We zijn er van uitgegaan dat er een fysieke expeditie-locatie komt. In de huidige ramingen is uitgegaan van een relatief grootschalig gebouw (met relatief lage investeringen per m²). Het expeditiecentrum brengt een investering met zich mee van € 1.250.000. Om de lasten te kunnen dragen, zijn hoge bezettingen (75-80%) van de expedities noodzakelijk. Hiervoor moeten ook de verblijfsaccommodaties hoge bezettingsgraden realiseren, omdat hiervan de meeste deelnemers afkomstig zijn. Een andere kritische factor is personeel. Bij alle activiteiten wordt uitgegaan van de inzet van expeditieleiders, wat niet alleen leidt tot flinke personeelslasten; de vraag is ook of er voldoende personeel te vinden is.

5. De marktverkenning

De marktverkenning is zowel voor de dag- als voor de verblijfsrecreatie uitgevoerd. De gespreksverslagen zijn uitgeschreven en als bijlage toegevoegd aan dit rapport. Aan elke respondent zijn 16 identieke vragen gesteld die gezamenlijk een beeld geven van de vraag in welke mate hij/zij geïnteresseerd is om als ontwikkelaar of exploitant in het project in te stappen. Bij een aantal vragen is gevraagd deze interesse aan te geven op een schaal van 1 – 10. Hieronder zijn de hoofdlijnen van de interviews weergegeven:

VERBLIJFSRECREATIE

Danny Paerl (Cuber, ontwikkelaar en exploitant van verblijfsconcepten)

Danny is kritisch en acht het project risicovol.

Er moeten meer redenen zijn dan 'natuur en uitzicht' die het de moeite waard maken hiernaartoe te komen. Het beoogde expeditiecentrum lijkt nu nog te veel op een SBB Bezoekerscentrum. Het project mist nog een eyecatcher/trekker. Hij geeft aan dat er eigenlijk meteen veel volume gerealiseerd moet worden (ref. Hof van Saksen), kleinere initiatieven volgen daarna vanzelf. Als het project aan de westkant doorontwikkeld wordt, wordt het een stuk interessanter.

We zien Danny niet als een ontwikkelaar die op basis van de huidige plannen instapt in het project, mede ook zijn referentiekader, lokale marktgevoel en werkgebied niet op de Waddenkust gericht zijn.

Christophe Meijer (Pean, zeilschool, groepsaccommodatie, bootverhuur en natuurhuisjes)

Christophe is positief, maar terughoudend.

Hij geeft aan dat er nog veel werk aan de winkel is. Het neerzetten van een beleving, van een sfeer, is uitermate belangrijk. Hij pleit voor meer marktonderzoek. Als het project aan de westkant doorontwikkeld wordt, wordt het interessanter, maar ook als alleen het getijdemeer ontwikkeld wordt, ziet hij kansen.

We zien Christophe als een potentiële ontwikkelaar voor een beperkt aantal lodges en wellicht een boutiquehotel, maar pas als de plannen veel concreter zijn uitgewerkt, ook omdat Christophe geen intrinsiek risicodragende ontwikkelaar-exploitant is met veel 'expansiedrift'.

Erik Nicolai en Egbert Zwarts (Dijkstra Draisma, bouwonderneming, ontwikkelaar)

Erik en Egbert zijn aarzelend over hetgeen nu in de uitgangnotitie staat.

Ze zien meer in kleinere aantallen en dan met name lodges die een relatie met water c.q. het getijdemeer hebben. Versnippering van de (recreatie)ontwikkeling rondom Holwert is een reëel afbreukrisico.

Het heeft bij hen duidelijk niet de voorkeur om te ontwikkelen op erfpacht. Flink gestegen bouwkosten, in combinatie met de vrij hoge rentes, maken investeren in recreatief vastgoed op dit moment lastig.

Ze zien meer in kleinere aantallen eenheden en geven zeer nadrukkelijk aan dat het project minder aantrekkelijk is nu alleen de oostkant ontwikkeld wordt.

We schatten Dijkstra Draisma op basis van de huidige plannen niet in als een partij die vooraan staat bij de ontwikkeling.

Een landelijk opererende hotelexploitant en ontwikkelaar

Er worden kanttekeningen geplaatst bij de plannen zoals die nu voorliggen.

De uitgangspuntennotitie geeft voor hen als hotelorganisatie geen basis om op te ontwikkelen. Ze zien met name uitdagingen in de ligging, het beperkte onderscheidende vermogen van het gebied, de seizoensgebondenheid van Friesland/ Noord-Nederland en de concurrentie van de Waddeneilanden.

De in de uitgangspuntennotitie beschreven gebieds-aanpassingen zijn in samenhang onvoldoende impactvol om te komen tot een situatie waarbij voor de hotelontwikkelaar een duurzame hotel-exploitatie gerealiseerd kan worden.

De doorontwikkeling van het plan aan de westkant zou het project wel ten goede komen.

We schatten in dat dit niet de partij is die als ontwikkelaar en exploitant instapt in de ontwikkeling van de boutiquehotels. Deze ondernemers zijn gewend hotelontwikkelingen en exploitaties te realiseren op bestaande A2 locaties. Het in de uitgangspuntennotitie omschreven aanbod in combinatie met de verwachten vraag hiernaar in de markt maakt hen terughoudend om in Holwert vanaf een 0-punt te starten.

Sytze de Haan (Zee van Tijd, hotel en camping exploitant)

Sytze is zeer positief over de plannen.

Sytze geeft aan dat het gebied, met name in het zomerseizoen, te weinig aanbod aan hotelkamers heeft. Ook als hij vol zit, wordt hij heel veel gebeld door mensen die op zoek zijn naar een logies-accommodatie. Hij is er zeker van dat als het project van de grond komt, hij hier voor een lange termijn aan verbonden zou blijven. Sytze ziet dagelijks bewijs van de marktbehoefte en ziet de toeristisch-recreatieve potentie van het gebied. Hij geeft als risico aan dat er veel arbeidsintensieve activiteiten (dagrecreatie) geprogrammeerd lijken te zijn, waarvoor het lastig zal worden personeel te vinden.

We schatten in dat Sytze, als de plannen doorgaan, met name interesse heeft in het ontwikkelen van een deel van het extra geplande hotelaanbod en wellicht een aantal lodges.

Renée Bron-Slis en Jan-Paul Bron (Zeelenberg Architectuur, ontwerp en planontwikkeling leisure branche, waaronder vakantieparken)

Jan-Paul en Renée waren oorspronkelijk zeer enthousiast, maar lopen niet meer warm voor het project

Beiden zijn teleurgesteld over de huidige uitgekilde plannen ten opzichte van de oorspronkelijke

ideeën met een doorvaart en ankerplaats als nieuwe plek tussen Groningen en Leeuwarden. Het plan is niet meer uitnodigend en onderscheidend genoeg. De destinatieontwikkeling als omschreven in het uitgangspuntendocument is onvoldoende.

Waarom zou een toerist naar een kunstmatige waterplas bij Holwert gaan en niet naar Ameland? Daar zijn ook expedities. Verder bevat het document weinig gunfactor aan professionele grote(re) marktpartijen. Zij mogen wel investeren, maar krijgen weinig mogelijkheden voor een goede exploitatie. De kansen liggen in de huidige opzet meer bij jonge, bevlogen ondernemers die vanuit idealen en kleinschaligheid een andere, inspirerende motor kunnen zijn voor het plan.

We schatten in dat Zeelenberg Architectuur geen interesse heeft om als planontwikkelaar bij het project in haar huidige vorm betrokken te blijven. Met de westkant en een vaarverbinding naar het binnenwater verandert dat. Er komt nautische beleving en dat geeft kansen.

Jeroen Postma (InLeisure, ontwikkelaar, investeerder en exploitant van vakantieparken)

Jeroen is onder voorwaarden overwegend positief.

Je moet er wel voor zorgen dat het 'enorm uniek' is, pas dan liggen er kansen. Denk vooral aan de inpassing in het landschap en het richten op kwaliteitsgasten die de omgeving waarderen. De beleving moet voor een specifieke doelgroep ontwikkeld worden, waarbij kleinschaligheid aanspreekt. Jeroen ziet kansen als het plan in zijn geheel ontwikkeld wordt en er dus geen onderdelen weggelaten worden. Hij geeft wel als voorwaarde mee dat de erfpachtoperioden minimaal 50 jaar dient te zijn.

Als het plan wordt uitgebreid met een ontwikkeling van een zoetwaterverbinding aan de westzijde, dan krijgt het plan absoluut een meerwaarde.

We zien InLeisure als een serieuze partij om mee verder te praten, met name voor de ontwikkeling en exploitatie van lodges. Jeroen is in staat de ontwikkeling en langdurige exploitatie op zich te nemen.

Raymond Hoevenaar en Maas Brink

(Dormio, Ontwikkeling, verkoop, verhuur, beheer en exploitatie van vakantieparken en hotels)

Raymond en Maas zijn sceptisch over de slagingskans.

Dormio ontwikkelt, verkoopt, verhuurt en exploiteert vakantieparken- en hotels. In principe blijven zij dus aan boord bij hun ontwikkelingen, vaak als exploitant van een centrum met horeca daarbij. Dormio zoekt altijd investeerders voor het vastgoed van hun exploitaties, doorgaans zijn dit particulieren. Zij beoordelen Holwert vanuit dit perspectief als een B-locatie. Risico's zijn de garantie op doorgaan van excursies - ook bij weinig deelname, de omvang van de sterk op natuur-beleving gerichte doelgroep, de perifere ligging en het sterke seizoenskarakter van toerisme naar Friesland.

Het kunnen spreiden van bezoek wordt als een voordeel van het concept Holwerd aan Zee gezien, evenals de groeiende markt voor ecotoerisme. Er zijn echter grote twijfels of omzetten wel voldoende hoog kunnen worden om het voor rendementsinvesteerders aantrekkelijk te maken. Erfpacht is een showstopper voor hen.

Wij schatten in dat Dormio niet geïnteresseerd is om te investeren in het project, ook omdat Dormio vooral actief is in bewezen succesvolle markt-gebieden in de meer gangbare product-markt-combinaties en minder in een specialty eco-bestemming als Holwerd aan Zee.

Gerro Vonk (Driestar, ontwikkelaar, exploitant en investeringsmaatschappij)

Gerro vindt het een interessant concept, maar qua ligging te ver weg om op te kunnen schalen naar het volume dat nodig is voor een rendabele exploitatie.

Driestar vindt de basis voor het hotel qua omvang te klein voor een zakelijke exploitatie, hier zijn wel kansen voor een familiebedrijf. Het getijdemeer is een interessant concept met zeker kansen, maar dan moet er wel één USP zo over de top uitgevoerd worden, dat het een aanleiding is om een extra lange reis te maken. Voor short-breaks is de reisafstand maximaal 2 uur en dat maakt de markt voor Holwert dun. Kies voor hoge kwaliteit, mooie architectuur en extra oppervlakte in de bouw, dan wordt het toekomstbestendig. De personeels-afhankelijkheid van het expeditiecentrum ziet hij als risico: organiseer arbeidsluw. Kleinschaligheid is de goede richting voor het project.

Wij schatten in dat Driestar niet geïnteresseerd is om te investeren in het project, mede ook omdat Driestar meestal op basis van grote volumes ontwikkelt en exploiteert.



Aan het slot van de interviews is de geïnterviewden bovenstaand beeld getoond, waarbij aan de westkant zoetwater is ingebracht en een boulevard op het zonnige westen is toegevoegd. De vraag die is gesteld: Stel dat dit het beeld is van Holwerd aan Zee, zou dit de uitkomsten van het interview anders gemaakt hebben?

Hierop werd door de meeste ondernemers positief gereageerd. Hiermee gaat het verhaal van het terpdorp leven en wordt Holwert omringt door water. Het toevoegen leidt tot verbreding van de doelgroep. Het verbetert de aanblik vanaf de aanrijroute naar Ameland. Zeker de mogelijkheid terrassen op de zonzijde te realiseren en mogelijkheden om platbodems als logies toe te voegen werden als waardevol gezien. Het business model voor de campinglocatie zal sterk verbeteren.

DAGRECREATIE

Sytse de Haan (Zee van Tijd, hotel en camping exploitant)

Sytze is positief als het gaat om de mogelijkheden op het vlak van dagrecreatie.

Sytze wil graag een intermediair zijn op het vlak van dagrecreatie in de regio. Hij ziet ook kansen om de dagrecreatie te combineren met de zakelijke markt. Met de expedities kun je wat meer bieden dan alleen vergaderingen. Tot op heden heeft hij daar echter nog geen prioriteit van gemaakt. Nu komen de vergaderingen vooral uit Fryslân en Groningen, als het om teambuilding gaat dan moeten ook bedrijven uit bijvoorbeeld Utrecht aangetrokken worden. Ook voor de recreatieve thuismarkt ziet hij kansen. Als Holwert een volwaardige bestemming is, wordt het voor de Fries ook een heel interessante bestemming. Wat betreft de dagrecreatie merkt hij op, dat voorzichtigheid met programmeren van activiteiten die personeel vragen belangrijk is. Dat zou in deze regio nog wel eens een probleem kunnen worden.

We schatten in dat Sytse een trekkersrol kan vervullen bij de ontwikkeling van het expeditiecentrum.

Ib Huysman (Nature XP, aanbieder outdoor events)

Ib is sterk negatief over de kansen van Holwert aan Zee.

Het plan voor Holwert aan Zee is niet uniek en lijkt te veel op wat er allemaal in en rondom Lauwersoog gebeurt. Het getijdenmeer is kunstmatig en relatief klein, met wat vogels eromheen. Dat geeft het plan onvoldoende uitstraling. Met name buiten het toeristische seizoen zal het lastig zijn voldoende klanten te trekken. De weersomstandigheden zijn dan niet bepaald prettig en zullen op dagrecreatief vlak ook veel minder mogelijkheden bieden om de Waddenzee en -kust te beleven.

In zijn ogen zou Holwert ambitieuzer moeten zijn. Hij waardeert de inzet vanuit het dorp om Holwert aan Zee te ontwikkelen, maar om een succes te worden moet het dorp echt iets unieks gaan bieden. Om dat betaalbaar te maken, zal de schaal van de ontwikkeling ook flink omhoog moeten.

We zien Ib niet als een partij die de dagrecreatieve plannen in haar huidige vorm mee gaat ontwikkelen.

Jan de Roos (De Jongens van Outdoor, aanbieder outdoor events)

Jan is gereserveerd positief.

Jan heeft een realistische kijk op de potentie van Holwert aan Zee en ziet kansen om te bouwen aan het succes. Omdat het achterland beperkt in omvang is, is het belangrijk om aan de kritische massa (2000 bedden) van verblijfgasten rondom Holwert te gaan werken. Ondernemers zullen hard moeten werken om er mensen naar toe te krijgen; het aanbod moet dus goed zijn. Het zal bovendien nog best een opgave worden om jaarrond 10-15 excursies per dag aan te bieden. Jan geeft aan dat alles staat en valt met commerciële haalbaarheid. Als er een duur expeditiecentrum wordt opgetuigd betekent dit dat er veel omzet, dus veel bezoekers zullen moeten komen. Hij is voorstander van een organisch groeimodel met zo min mogelijk hoge investeringen aan de voorkant. Dit zou je ook in bebouwing toe moeten kunnen passen. Verder wijst Jan op het grote belang van een aanwezige recreatieve infrastructuur in Holwert en de directe omgeving (referentie skigebied).

We zien Jan als een meedenkende en meeontwikkende ondernemer die zeker (in eerste instantie) kleinschalig zou kunnen participeren om vervolgens organisch mee te groeien.

Rens en Miriam zien mogelijkheden voor samenwerking.

Holwerd aan Zee en het WEC kunnen elkaar met het toerisme rond de Waddenzee versterken. Dit is volgens hen nodig om het hele gebied aantrekkelijker en recreatief toegankelijker te maken. Het Werelderfgoedcentrum is in eerste instantie vooral het gebouw, waar verschillende functies samenkomen (zeehondencentrum, field station, winkel, experience, horeca). Je wordt in het gebouw getriggerd om na te denken over de balans tussen mens en natuur. De bedoeling is om dat buiten meer lading te geven, met kernwoorden als bezinning, regeneratief, culinair en duurzaamheid.

Het WEC is echter zeker niet de enige plek langs de Waddenkust, er is ook al het Afsluitdijk Wadden Center, op Terschelling zit een infocentrum en straks dus wellicht Holwerd aan Zee. Er is daarmee kans op overlap, daarom is het goed om van elkaar te weten wat er gebeurt. Het is immers maar een half uur met de auto, tevens zijn er diverse fietsroutes. Je zou daarom goed moeten kijken op welke afstand wat wordt aangeboden en zorgen dat je niet exact hetzelfde gaat doen. Dat vraagt ook dat we met elkaar nadenken over hoe we het programma neerzetten. Het WEC en Holwerd aan Zee zijn dus geen bedreiging voor elkaar; in de ideale situatie kan het een parelsnoer aan aantrekkelijke activiteiten in een aantrekkelijk gebied zijn.

Wij zien het WEC als een samenwerkingspartner, niet als een trekker of mede-investeerder in het aanbieden van dagrecreatief aanbod via het beoogde expeditiecentrum.

6. Conclusies en aanbevelingen

De coöperatie

We zijn uitgegaan van het opzetten van een maatschappelijke onderneming in de vorm van een coöperatie. De financiering van de aankoop van de grond en de investeringen in de infrastructuur worden in het model gedragen door deze coöperatie.

De grondexploitatie zal vervolgens plaatsvinden op basis van erfpacht. Op deze manier kan de coöperatie rendement bieden aan haar participanten (inwoners, ondernemers etc.). Dit rendement bestaat uit rente en aflossingen die worden opgebracht uit de exploitatie van de verblijfs- en dagrecreatie. Op basis van de geschatte investeringskosten- en exploitatieramingen komen wij op een rentevergoeding van maximaal 3% en een beperkte mate van aflossingen. Gezien de huidige markttrentes, is dit onaantrekkelijk qua rendement. Wij schatten daarom in dat er weinig animo zal om, op basis van de huidige uitgangspunten, het benodigde startkapitaal te verwerven.

Er zijn dus investeerders nodig met een ander oogmerk dan korte termijn rendementsoptimalisatie of er zal een maatschappelijke tegemoetkoming gedaan moeten worden in de investeringskosten (bijvoorbeeld grond).

Verblijfsrecreatie

De exploitatie van de diverse vormen van verblijfsrecreatie zijn door ons doorgerekend op basis van een aantal vooraf aangegeven en gehanteerde uitgangspunten. De door ons geschatte investeringsbedragen en exploitatieprognoses zijn getoetst met marktpartijen. Zij schatten onze berekeningen in als realistisch.

De boutiquehotels

Voor de hotelexploitaties is, op basis van de huidige uitgangspunten, pas vanaf jaar drie een positief rendement mogelijk. Hierbij spelen de hogere investeringen een belangrijke rol. Door de ingeschatte hoge financieringslasten hiervoor, duurt het circa acht jaar voor er een cumulatief positieve cashflow is.

De lodges

De lodges laten een positiever beeld zien. Op basis van geprognosticeerde omzetten na vijf jaar, zien we dat de exploitatie van de lodges mogelijk is. Uitgaande van de berekende investeringskosten en bezettingsgraden, kan er een mogelijk rendement verwacht worden dat ligt tussen 3,5 en 5%. De verwachting is dat individuele beleggers een rendement van 5% verwachten. Dit rendement zou gehaald kunnen worden maar de vraag is of er op basis van de huidige uitgangspunten investeerders te vinden zullen zijn. Dit blijkt ook uit de marktverkenning: met name de landelijk opererende en conventionele ontwikkelaars tonen weinig interesse om in het project te stappen.

De camping

Het verplaatsen van de camping achten we op basis van de huidige uitgangspunten financieel niet haalbaar.

Dagrecreatie / het expeditiecentrum

Het expeditiecentrum brengt in de getoetste vorm (een volledig commerciële exploitatie, inclusief horeca) dermate hoge investeringen en hoge exploitatiekosten met zich mee dat die alleen gedragen kunnen worden als met de expedities hoge bezettingen (75-80%) gerealiseerd kunnen worden. Dat brengt risico's met zich mee: bij een lagere bezetting worden de personeelskosten relatief te hoog en kan niet meer aan de huur voldaan worden. Risico's zijn er sowieso op het vlak van personele bezetting: het vraagt een ruime schil aan medewerkers om 10 tot 15 expedities per dag te verzorgen.

Toetsing aan de markt

De door ons uitgevoerde initiële berekeningen doen ons de conclusie trekken dat het project in haar huidige vorm risicovol is. Dit wordt grotendeels bevestigd door de interviews die we aanvullend met een aantal marktpartijen hebben gehouden. Met name een aantal van de door ons gesproken landelijke marktpartijen onderschrijven de risico's en zijn terughoudend in hun enthousiasme.

De overwegingen hierbij zijn divers. Enkele partijen zijn van mening dat door de sterke nadruk op natuur de recreatieve mogelijkheden beperkt zijn. Dit was in een eerdere versie van het plan minder het geval. De afwezigheid van de nautische component (bijv. recreatief varen), de perifere ligging en de seizoensafhankelijkheid van Fryslân als bestemming worden verder als negatief beoordeeld.

Wat ook mee kan spelen, is het feit dat het bij Holwerd aan Zee gaat om een 'specialty'.

Specialties zijn diensten waarvoor de consument bereid is moeite te nemen alvorens het te boeken. Het zijn schaarse diensten met een hoge betrokkenheid en merktrouw die een unieke waarde voor de klant bieden. Merkvoorkeur en status speelt daarbij een belangrijke rol. Een specialty is compleet iets anders dan een meer mainstream gemaksdienst (convenience en impulsaankoop zoals een weekendje weg) voor de massamarkt en/of shoppingdienst (het boeken van een reis waarbij je op basis van objectieve criteria filtert) gericht op marktsegmenten. Een specialty richt zich op een nichemarkt (bijv. een community, groep mensen met eenzelfde interesse, lifestyle en ambitie) en er zijn vaak maar weinig aanbieders in staat en bereid om een passend dienstenpakket en marketing aan te bieden.

Dit verklaart wellicht dan ook waarom het project dat is getoetst in deze marktverkenning niet aanslaat bij een aantal meer landelijke opererende marktpartijen.

Dat wil echter niet zeggen dat het niet zinvol is een eventueel aangepaste propositie van Holwerd aan Zee door te laten ontwikkelen door die partijen die meer positief zijn.

De reacties op het idee van het expeditiecentrum zijn niet eenduidig. De sterk wisselende reacties zijn wellicht te verklaren doordat het concept nog niet 100% uitgekristalliseerd is en door de sterke afhankelijkheid van de verblijfsrecreatieve ontwikkelingen. Feit is wel dat, door de benodigde investeringen, er stevige bezettingsgraden bij de expedities gehaald dienen te worden om het centrum financieel haalbaar te maken. Wij schatten het risico hierop, in deze vorm, erg hoog in.

Tot slot zien diverse partijen het idee van erfpacht niet zitten, zeker niet als er wordt uitgegaan van een periode van 30 jaar.

Samengevat: de meeste, maar niet alle partijen achten de plannen in hun huidige opzet te risicovol, zeker in relatie tot de hoge investeringen. Grosso modo stelt men dat een echte USP ontbreekt, waardoor het onderscheidenheid van de beleving te mager is om op langere termijn exploitaties gezond te houden. Overigens geldt dit niet voor alle gesproken partijen. Een aantal partijen ziet nadrukkelijk wél kansen om het project op basis van de huidige uitgangspunten verder te ontwikkelen. We komen hier later op terug.

Aanbevelingen

Het project lijkt in haar huidige opzet risicovol en daarmee niet goed haalbaar. Er is slechts beperkt draagvlak vanuit de markt. Ons advies is

- De eerder opgestelde uitgangspunten nog eens goed tegen het licht te houden;
- te kiezen voor een meer organische ontwikkeling en
- meer aansluiten bij wat er al is.

Daarnaast adviseren we verder te praten met Sytze de Haan, Christophe Meijer, Jan de Roos en Jeroen Postma om na te gaan onder welke voorwaarden en condities zij bereid zijn te investeren in een meer organische en gelijkmatige ontwikkeling van 'Holwerd aan Zee'.

Sytze is lokaal al actief met een succesvolle camping, boutiquehotel en als touroperator voor inkomend toerisme naar Fryslân. Christophe Meijer heeft een aantrekkelijk klein vakantiepark Pean Buiten, met een groepsaccommodatie en een zeilschool. Jan de Roos is actief als vrijetijdsondernemer in Drenthe met onder meer De Jongens van Outdoor met bijhorende horeca.

Jeroen Postma is eigenaar van InLeisure, een succesvolle landelijke ontwikkelaar en exploitant die in het verleden Quirios heeft opgericht en nu internationaal actief is met vakantieparken en kleine boutique hotels.

Met deze vier ondernemers worden alle aspecten van de verblijfsrecreatie, maar ook de ontwikkelkansen van het dagrecreatieprogramma, voldoende gedekt.

Zien we nog kansen voor toeristisch-recreatieve ontwikkeling binnen Holwerd aan Zee?

Ja, die zijn er wel, mits een aantal getoetste uitgangspunten aangepast of heroverwogen wordt.

Denk hierbij aan

- Het anders inrichten van het idee van de maatschappelijke onderneming, bijvoorbeeld door het loslaten van de erfpachtconstructie of op zijn minst het oprekken van de erfpachtperiode naar 50 jaar valt daarom te overwegen. De erfpachtperiode moet worden verlengd om het voor de markt interessant te maken. Het verlengen van de erfpacht heeft echter weer als nadeel dat het rendement van de coöperatie verder onder druk komt te staan.
- Het aanpassen en/of verbreden van het idee van een expeditiecentrum (in de vorm van een centrale locatie) naar meer een platformgedachte, waarbij nauw wordt samengewerkt met bestaande aanbieders van expedities en activiteiten in het gebied en gebruik wordt gemaakt van een bestaand gebouw met bijvoorbeeld een aantrekkelijke erfgoedwaarde. Hierdoor worden de twee grootste risico's in de exploitatie van het expeditiecentrum (huur en personeel) grotendeels ondervangen, terwijl, onder voorwaarde van goede samenwerking met regionaal actieve partijen, wel een groot deel van de attractiewaarde in stand kan blijven;
- Een multifunctionele, gastvrije dorpshuisfunctie (dorpshuis, receptie, horeca, start en eindpunt van expedities) in combinatie met een schaalbaar expeditie-platform aangestuurd door een dagrecreatieondernemer, ligt meer voor de hand dan een expeditie-centrum met flinke vastgoedinvestering en hoge vaste kosten.
- Zorg voor een aantrekkelijke recreatieve infrastructuur in, bij en in de omgeving van getijdemeer en Holwert, zodat er ook zonder persoonlijke begeleiding veel te doen is (wat de inzet en afhankelijkheid van personeel vermindert);

- Maak meer gebruik van bestaande gebouwen voor de realisatie van de doelen. Denk aan de inzet van de kerk als ruimte voor exposities, bezinning, uitzichtpunt, filmzaal en 'immersive experiences' of het verbouwen van een bestaand pand tot nieuw hotel;
- Laat de camping op de huidige locatie en in de huidige omvang voortbestaan;
- Concentreer de hotellodges meer bij het getijdemeer;
- Kies zeker voor de boutiquehotels voor een kleinschaligere opzet die langzaam doorgroeit.
- Overweeg de optie om de ontwikkeling aan de westkant weer toe te voegen. De meeste ondernemers/ investeerders beoordelen dit als een flinke verbetering van het recreatieve concept, wat de haalbaarheid van de plannen naar verwachting ten goede komt, zeker als een vaarverbinding naar de Holwerter Feart wordt gecreëerd.

Ons advies is om de uitgangspunten nog eens goed tegen het licht te houden en vervolgens met een beperkte groep ondernemers, die vanuit een positieve insteek het project verder willen trekken, de resultaten en aanbevelingen van het rapport te bespreken en na te gaan welke uitgangspunten aangepast kunnen worden om tot een betere propositie te komen.

Bronnen

- Artikel Leeuwarder Courant, Optimisme bij Holwerd aan Zee, 3 januari 2024
- Toeristisch-recreatieve positionering Holwerd aan Zee, Expeditiedorp in de Camargue van het Noorden en ankerplek vanaf de Waddenzee, ZKA Leisure Strategy, 6 april 2021
- Holwerd aan Zee, Ruimtelijke kwaliteit Landschapsarchitectonische en Stedenbouwkundige Modellen en ontwerpprincipes ,16 november 2022, buroharro, landschap en stedenbouw
- Toeristisch-recreatieve positionering Holwerd aan Zee, Expeditiedorp voor bezinning aan het Wad, 11 november 2022, Ginder, Den Bosch
- Holwerd aan Zee en Vaarrecreatie, Een beschouwing van kansen en mogelijkheden, Voor de expertsessie 14 maart 2022, Arcadis
- Van terpdorp aan de rand van het Wad naar Holwerd aan Zee, Marktverkenning projectontwikkeling logiesaccommodaties, ZKA Leisure Strategy
- Merkgids Waddenzee Werelderfgoed, Visit Wadden, 2016
- Onderzoek en raming voorzieningen Holwerd aan Zee, Het minimale pakket aan toeristische bedden, dagrecreatie, horeca- en retailvoorzieningen nader onderzocht, 15 juni 2022, ZKA, 's Hertogenbosch
- Marktverkenning Logiesprogramma Holwerd aan Zee (Fase 1), november 2022, Ginder, STRA-21028, Den Bosch
- MKBA Holwerd aan Zee, Vergelijking van twee natuurlijke planvarianten, Witteveen + Bos i.o.v. Provincie Fryslân, 12 december 2022
- Reactie Ginder op vragen over vergelijking en analyse van data in MKBA's "Holwerd aan Zee"
- Vitaliteitsonderzoek logiesaccommodaties Fryslân, bijlage, ZKA, 13 maart 2020
- Horwath HTL: *Hosta 2023, The Benelux Hotel Statistics*, Marco van Bruggen, 30 november 2023
- Data Fryslân: <https://www.datafriesland.nl/2023/02/06/toerisme-fryslan/>

**THINKING
AHEAD**
IN LEISURE AND
HOSPITALITY

Boven de Wolfskuil 3
6049 LX ROERMOND

www.leisurebrains.nl

Leisure**brains**

**THINKING
AHEAD**
IN LEISURE AND
HOSPITALITY