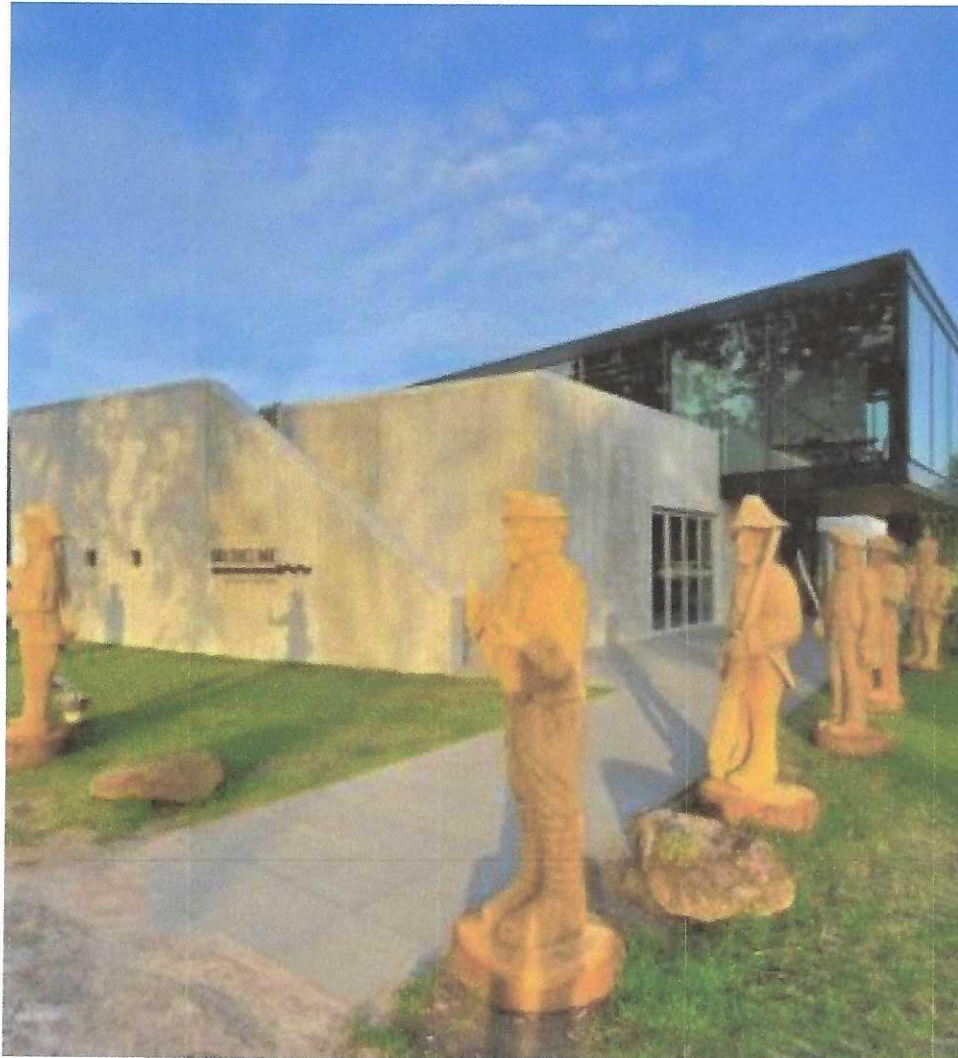


Concept-adviesmemo Fort aan de Buursteeg



In opdracht van
de provincie Utrecht



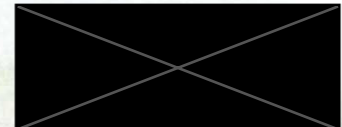
Aan bijgedragen door
Staatsbosbeheer



De Grebbelounge
Stichting Bezoekers Centrum
Grebbelinie



Samengesteld vanuit EET
HTC Advies
COUP



Inleiding

Eind 2019 heeft het bestuur van de Stichting Bezoekerscentrum Grebbelinie (hierna BCG) het EET team gevraagd mee te denken in de doorontwikkeling van Fort aan den Buursteeg en het bijbehorende bezoekerscentrum. Dat advies had vooral betrekking op de inzet van de kwaliteiten van de buitenruimte en verbetering van de samenwerking tussen de partijen (meer synergie). De coronacrisis en de wegvallende bezoekers voor zowel horeca de Grebbelounge (GL) als het BCG hebben een forse impact op de exploitatie. Daarnaast heeft O-gen (de hoofdhuurder op het fort) eind april 2020 aangegeven dat zij ophouden te bestaan en in de loop van 2020 de huur opzeggen. Het vertrek van O-gen is voor SBB uiteraard een grote schok. Ook voor het bezoekerscentrum en de horeca komt de vraag naar een toekomstbeeld daarom nu des te prominenter naar voren. Wat gaan we doen? Of eigenlijk welke mogelijkheden zijn er om het geheel toch een mooie toekomst te geven?

Dit heeft bij de huidige huurders (GL en BCG) en de eigenaar (SBB) geleid tot de gedachte om het gebouw nog wat meer te vergroten en het BCG en de horeca (GL) fysiek te scheiden. De GL zou daarmee haar omzet kunnen vergroten en dit zou ook van belang kunnen zijn voor de exploitatie van het BCG. Naar aanleiding van deze gedachte om de twee etages gescheiden te gaan benutten, is er een verzoek gedaan aan de Provincie Utrecht voor financiële bijdrage aan een overbruggingsperiode (ontwikkelbudget) en aanpassing aan het gebouw (middels een overkapping van het dakterras op de eerste verdieping). Het ontwikkelbudget (€ ) is in feite de optelling van de jaarlijkse tekorten van het bezoekerscentrum in de komende 5 jaar. Na 5 jaar kan een substantiële bijdrage ontstaan uit de horeca-exploitatie, zodat het bezoekerscentrum zelfstandig kan functioneren. Deze bijdrage uit

de horeca huurinkomsten ontstaat door een extra investering in het gebouw die op korte termijn zou moeten plaatsvinden (ca € ). De provincie Utrecht heeft het EET verzocht om de nieuwe plannen voor het bezoekerscentrum Grebbelinie te beoordelen en te bezien of de voorgestelde oplossing (en verbouwing) leidt tot een duurzame en goede exploitatie. Ook heeft de provincie gevraagd of er eventueel alternatieven denkbaar zijn.

Staatsbosbeheer heeft in 2016 een deel van de middelen die zijn geïnvesteerd in het gebouw op Fort aan de Buursteeg in subsidievorm van de provincie ontvangen. De provincie heeft als tegenprestatie gevraagd aan Staatsbosbeheer om (indirect) voor het bezoekerscentrum te zorgen. Het bezoekerscentrum functioneert niet 'selfsupported' en heeft subsidie nodig voor haar exploitatie. In het gebouw is naast O-gen ook restaurant De Grebbelounge gesitueerd. De ondernemer van de Grebbelounge wenst graag uit te breiden om zodoende meer financiële verantwoordelijkheid voor het geheel te kunnen dragen en andere doelgroepen te kunnen bedienen. Gezamenlijk hebben de drie partijen een plan gemaakt en een concept samenwerkingsovereenkomst opgesteld waarin ze hun onderlinge samenwerking willen vastleggen.

Kern van het plan is meer samenwerking en een fysieke scheiding in het gebouw tussen het bezoekerscentrum en de horeca. Waar momenteel het bezoekerscentrum over twee verdiepingen verspreid is beogen partijen nu om het bezoekerscentrum in zijn geheel naar boven te verhuizen. De horecaondernemer zal dan de gehele benedenverdieping kunnen exploiteren; dat is voor de horeca een grote uitbreiding. Toegevoegd worden dan zowel de

voormalige ruimte van O-gen als de ruimte die het bezoekerscentrum beneden huurde (bekend als De Heeren van de Wijn). De horeca-exploitatie zal hierdoor naast het bestaande à la carte restaurant ook vergaderzalen kunnen exploiteren en meer bijzondere bijeenkomsten en feestjes kunnen faciliteren.

Om het bezoekerscentrum voldoende ruimte te bieden zal op de bovenverdieping bijgebouwd moeten worden. De bestaande buitentrap kan dan als toegang dienen voor het bezoekerscentrum. De bouwkosten die hierbij horen zijn ingeschat op € . Dat is echter nog een erg ruwe schatting. De architect en de aannemer die destijds het gebouw hebben getekend en gebouwd geven aan dat het constructief mogelijk is om op het dak bij te bouwen, maar dat het niet bijzonder eenvoudig is. Beiden hebben twijfels bij het esthetisch effect van bijbouwen op het dak.

Het EET begrijpt dat de betrokken partijen de totale transformatie van de benedenverdieping (alle benedenruimte naar de horeca-exploitatie) als voorkeursscenario zien (optie A). Een alternatief (wat als minder wenselijk wordt ervaren) zou kunnen zijn om de ruimte van O-gen wel toe te voegen aan de horeca maar de ruimte die werd aangeduid als “de Heeren van de Wijn” niet (optie B). Dit vraagt een beduidend lagere investering omdat dan minder ver- en bijgebouwd hoeft te worden.

Partijen willen het fort gezamenlijk op een duurzame manier exploiteren. Duurzaam in energieverbruik én duurzaam als zijnde toekomstbestendig. Alle partijen zien (ondanks COVID-19)

mogelijkheden om meer bezoekers te trekken. Ook zien alle partijen het belang van een sluitende/realistische exploitatie (zonder subsidie). Partijen onderschrijven dat voor een sluitende exploitatie voldoende ruimte op het fort moet zijn voor een passende (horeca) onderneming om (een substantieel deel van) de benodigde (huur)inkomsten op het fort te genereren. Zo was het hele plan voor het Fort ooit ook opgezet. Er bestaat een voorkeur voor een ingroeimodel van de huur van GL. Het feit dat de betrokken partijen beter gaan samenwerken is uiteraard zeer waardevol. Tot voor kort is de samenwerking niet optimaal geweest. Dat zal nu gaan veranderen.

Dit staat echter los van de bouwkundige splitsing van partijen over twee verdiepingen. Partijen hebben inmiddels met elkaar afgesproken meer synergetisch en efficiënter te werk te gaan. Wij gaan er bij de beoordeling van het plan vanuit dat de betere samenwerking niet afhankelijk is van het exacte ruimte gebruik van partijen (optie A of optie B). Er bestaan bij de provincie twijfels of het nodig is om te investeren in nieuwbouw op het dak. De horeca wordt door de toevoeging van de ruimte van O-gen al meer dan twee keer zo groot. Waarom is het noodzakelijk om nu meteen nog meer te groeien? Door de toevoeging van de ruimte van O-gen ontstaan veel nieuwe mogelijkheden, zaalruimtes en indelingsvrijheid. De beantwoording van de vraag of de toevoeging van de ruimte van de Heeren van de Wijn (naast de al te benutte ruimte van O-gen) cruciaal is voor de hele operatie (en de haalbaarheid van een duurzame exploitatie) vormt de kern van ons onderzoek. Daartoe willen we drie deelvragen beantwoorden:

Vraag 1

Wat is de toegevoegde waarde van het verhuizen van het bezoekerscentrum (en vergroten van de dakopbouw) voor de verschillende partijen:

Voor het bezoekerscentrum (BCG);

Voor de horeca-exploitant (GL);

Voor Staatsbosbeheer (SBB).

Vraag 2

Wat is het financiële effect van het nieuwe plan qua investeringen, exploitatieresultaten en huuropbrengsten? En welke uitgangspunten horen daar bij (benchmarks)?

Vraag 3

Zijn er alternatieven voor het gepresenteerde plan die een vergelijkbaar of beter resultaat kunnen bieden voor vraag 1 of voor vraag 2 dan het huidige plan?

Toegevoegde waarde

Als antwoord op vraag I

1.1 Voor het bezoekerscentrum

Er zijn in de documentatie die wij gehad hebben weinig aanwijzingen te vinden voor een substantieel voordeel voor BCG om naar boven te verhuizen, behoudens dat het hele centrum nu in een aaneengesloten ruimte geëxploiteerd kan worden. De grootste voordelen lijken vooral bij de overige twee partijen te landen.

Een ander pluspunt zou kunnen zijn dat op de bovenverdieping nieuwe ruimte wordt gecreëerd die BCG minder kost dan de huur van de ruimte beneden. In de stukken lezen wij dat de huur van de ruimte van de Heeren van de Wijn ca. € [redacted] per jaar moet opbrengen. Als de provincie (of een andere partij) € [redacted] investeert in een dakopbouw zal daar normaal gesproken (bedrijfseconomisch) ook zeker wel een huur van [redacted] tegenover moeten staan. Het lijkt erop dat er in het plan vanuit wordt gegaan dat de provincie de investering zonder rendementseis zal doen en de benodigde investering als een subsidie ter beschikking stelt. Dat zou SBB dan de ruimte geven om de huur van BCG niet te verhogen (en wellicht zelfs te verlagen).

1.2 Voor de horeca

Om een gezonde exploitatie te garanderen geeft de GL aan dat voor de horeca aanvullende ruimte noodzakelijk is. Dan kan er meer omzet gedraaid worden [redacted]

[redacted] De ruimte die O-gen huurde (ca. 200 m²) wordt toegevoegd aan de huurovereenkomst van GL. Deze toe te voegen ruimte bestaat uit één [redacted] zaal, twee vergaderzalen en drie kleinere kantoortjes/werkplekken inclusief eigen toiletten met een aparte ingang. De ruimte kan ingezet worden als zaalverhuur, private dining of flexibele kantoorlocatie. Omdat dit ook beschikbaar is in de avonduren, kunnen hier uitstekend groepen worden ontvangen en diners worden georganiseerd van verschillende omvang. Als in de voormalige ruimte van O-gen vooral vergaderd zal worden, zal er (in de visie van GL) ook ruimte

moeten zijn om te lunchen of te dineren voor de zakelijke klanten. Die wil GL graag gescheiden houden van de *à la carte*-afdeling. Daar zijn uiteraard meerdere mogelijkheden voor, maar de voorkeur van GL gaat uit naar de toevoeging van de ruimte van de Heeren van de Wijn. [redacted]

Door zowel het restaurant te handhaven én vergader- én lunch/private dining ruimte toe te voegen kan de horeca de beste resultaten behalen. Dit is ook van groot belang voor het bezoekerscentrum omdat er dan een substantiële huur binnenkomt, die voldoende bijdraagt aan de instandhouding en exploitatie van het gebouw (en BCG wellicht kan exploiteren zonder huurverplichting). Achterliggende vraag is of de groeiende omzet van GL vooral zo substantieel is door de toevoeging van de ruimte van de Heeren van de Wijn dat dit de beoogde investering in de dakopbouw rechtvaardigt. Of zou de groei van de omzet en een gemengde exploitatie (zakelijk en *à la carte*, private dining en evenementen) ook vorm kunnen krijgen door inpassing van Optie B?

1.3 Voor SBB

SBB heeft -naast eigen investeringen in het gebouw- subsidie gekregen van de provincie Utrecht voor de bouw van het bestaande pand en daarmee ook een verantwoordelijkheid genomen voor de continuïteit van het bezoekerscentrum [redacted]

[redacted] er is in geïnvesteerd met een belangrijk doel voor ogen. SBB wil graag dat deze nieuwe opzet en samenwerking tussen de GL en het BCG werkelijkheid wordt. De samenwerking krijgt een boost en er lijkt zicht op substantiële huurinkomsten. De investeringen die ermee gemoeid zijn worden (wellicht) door de provincie gedaan. Daarmee zijn er voor SBB voornamelijk 'plussen' te benoemen. Door in te stemmen met een omzet gerelateerde huur neemt SBB wel een exploitatierisico over de horeca-exploitant. De rechtvaardiging daarvoor zou kunnen worden gevonden in een kans op een hogere omzet, zodat SBB ook meer huur kan ontvangen. Is die kans reëel, of is die kans gering?

Financiële uitgangspunten

Als antwoord op vraag 2

[REDACTED] Met het nieuwe plan wil men de omzet en de marges sterk vergroten.

Bij de behandeling van de eerste vraag (naar de toegevoegde waarde) kwamen al direct een aantal financiële aspecten naar voren. Belangrijke achterliggende vraag is die naar het risico van de exploitatie van het gebouw (inclusief de exploitatie van het bezoekerscentrum).

[REDACTED]

[REDACTED]

Het lijkt in het gepresenteerde plan dat de Provincie Utrecht door de gevraagde investering [REDACTED] in de nabije toekomst niet meer hoeft bij te dragen aan de exploitatie van het bezoekerscentrum, maar feitelijk blijft het risico toch voor een deel bij de provincie. Het is in onze ogen daarom logisch dat de provincie een stem krijgt in de wijze waarop het huurcontract (en de risico-verdeling) tussen SBB en de andere partijen wordt vormgegeven.

Hoe de drie partijen het financiële plaatje voor zich zien:

percentage omzet variabel		7				
investering terras	€					
concept begroting Fort aan de Buursteeg						
		2021	2022	2023	2024	2025
Grebbe lounge - Staatsbosbeheer	huur vast 50K	€		€		€
Grebbe lounge - Staatsbosbeheer	variabel vanaf 2022	€		€		€
prognose omzet		€		€		€
bruto inkomsten huur		€		€		€
afkoop huur O-gen		€		€		€
BCG - Staatsbosbeheer	huur nieuwe ruimte*	€		€		€
BCG - Staatsbosbeheer	huur museumruimte	€		€		€
Inkomsten huur		€		€		€
bijdrage SBB BCG	werkzaamheden vrijwilligers	€		€		€
kosten onderhoud		€		€		€
		€		€		€
totaal inkomsten gebouw		€		€		€
totaal kosten gebouw		€		€		€
Resultante gebouw		€		€		€
Resultante gebouw na afdracht via SOK		€		€		€
Exploitatie BCG						
huidige exploitatie BCG		€		€		€
Beschikbaar vanuit gebouw voor BCG via SOK		€		€		€
nettoresultaat exploitatie BCG		€		€		€

totaal ontwikkelbudget (4 jaar)	€	
totaal investering	€	
totaal	€	

*Ontvangen vanuit de betrokken partijen (huurders en eigenaar) Fort aan de Buursteeg

Om beter te kunnen beslissen over het bovenstaande en de risicoverdeling willen we vaststellen of de feiten en aannames die in het bovenstaande overzicht zijn verwerkt realistisch en haalbaar zijn.

Daarbij zijn de volgende aspecten geanalyseerd:

1. **Huurniveau:** is het voorgestelde huurniveau per m² realistisch en is de omzet gerelateerde huur realistisch? Daarbij kijken we zowel naar de prijs per m² op vergelijkbare locaties met dezelfde bijzondere kwaliteit als naar het percentage van de huur dat wordt gevraagd ten opzichte van de omzet en dit in relatie tot het investeringsniveau. Beide benaderingen moeten aansluiten op het plan.

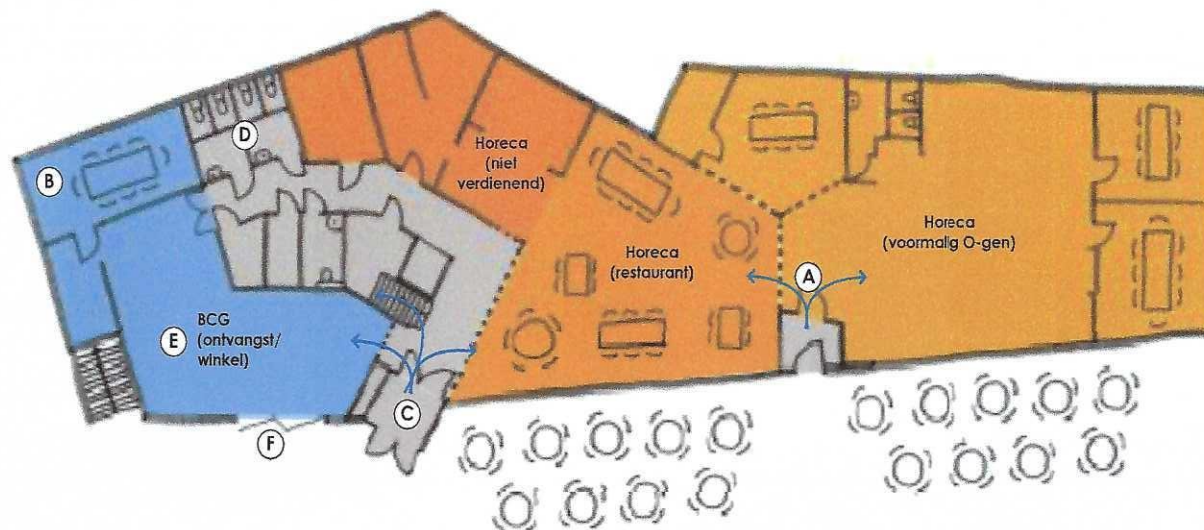
2. **Omzetspotentie:** is de in de tabel opgenomen omzet en groei logisch en aannemelijk op deze locatie?

3. **Door toevoeging Heeren van de Wijn:** kan worden toegerekend aan de toevoeging van de ruimte Heeren van de Wijn? Is het noodzakelijk om deze ruimte ook toe te voegen aan de horeca of kan de horeca ook met de ruimte van O-gen? Het is niet uitgesloten dat dit juist de sleutel zou kunnen zijn tot succes, maar dan zullen daar goede argumenten voor moeten bestaan. In de extra meters van Heeren van de Wijn wordt dan ca. € [redacted] geïnvesteerd. In de overige meters ca. € [redacted] (los van de investeringen van de horecaondernemer). Het zou een optie kunnen zijn om in eerste instantie te bezien wat het resultaat is van optie B, [redacted]

[redacted]

lijkt ons aannemelijk dat met optie B de horecaondernemer nog steeds de basishuur van € [redacted] per jaar kan opbrengen.

4. **Onderhoudskosten:** de kosten van het onderhoud vallen in werkelijkheid lager uit dan begroot in bovenstaande berekening. We begrijpen ook dat dit bedrag hoger wordt opgenomen in de exploitatie voor reservering van groot onderhoud.



- (A) Voormalige ingang O-gen wordt ingang voor Horeca. Vanaf hier is gemakkelijk een split te maken naar zowel het zakelijke als het restaurant gedeelte.
- (B) Expositieruimte BCG
- (C) Gemeenschappelijke ingang. Vanaf hier is zowel de winkel, de trap naar de 1e verdieping, als de horeca bereikbaar.
- (D) Gemeenschappelijke verkeersruimte en toiletten voor BCG en horeca.
- (E) Ontvangst BCG, winkel blijft ongewijzigd.

Figuur 1 Plattegrond optie B, bij optie A wordt ook het blauwe gedeelte toegevoegd aan de horeca en verhuist het BCG geheel naar boven.

Ad 1HTC Toelichting huurniveau

Onderstaand een overzicht van vergelijkbare locaties met min of meer dezelfde bijzondere kwaliteit waarbij binnen het huurcontract een percentage van de omzet gevraagd wordt in relatie tot het investeringsniveau. Hieruit blijkt dat in soortgelijke exploitaties de

gemiddelde ruimte voor huur ongeveer 10% van de omzet bedraagt.

Voorbeelden

Gebied	Buitengebied Maastricht	Buitengebied Groningen	Buitengebied Gooi en Vechtstreek	Fort aan de Buursteeg
Soort exploitatie	Bezoekerscentrum + horeca, groot terras natuurspeeltuin. Binnen oppervlak 285 m2 verhuurbaar.	Horeca, vergaderruimten en flexplekken, speeltuin. Binnen oppervlak 280 m2 verhuurbaar.	Multifunctioneel pand, horeca, verschillende partners, fietsenverhuur, inpandig ca 200 m2 met zeer groot terras.	Horeca, vergaderruimten en flexplekken, terras en buitengebied
Omzetpotentie	[redacted] (horeca + groot terras)	[redacted] (horeca + banqueting)	[redacted] (horeca)	[redacted] (horeca)
Investering	Pandeigenaar heeft geïnvesteerd in alles wat aard en nagelvast is. Ondernemer investeert in losse inventaris en inrichting (restaurant, keuken en terras).	Pandeigenaar heeft het pand casco plus opgeleverd. Ondernemer heeft geïnvesteerd in keuken, totale inrichting en inventaris.	Pandeigenaar heeft geïnvesteerd in aard en nagelvast. Ondernemer investeert in losse inventaris en inrichting (restaurant en terras).	Pandeigenaar heeft geïnvesteerd in aard en nagelvast pand. Ondernemer investeert in losse inventaris en inrichting.
Berekening huursomniveau	Laag investeringsniveau in relatie tot de pandeigenaar en omzetpotentie, samenwerking natuurgebied, geen concurrentie in directe omgeving (stroom bezoekers gebied en bezoekerscentrum)	Seizoenbedrijf, hoog investeringsniveau in relatie tot de pandeigenaar en omzetpotentie, samenwerking met natuurgebied, geen concurrentie in directe omgeving (stroom bezoekers gebied en bezoekerscentrum)	Laag investeringsniveau in relatie tot pandeigenaar, uitsluitend losse inventaris en inrichting, wel concurrentie in directe omgeving	[redacted]
Huurvorm	Omzet gerelateerde huur	Omzet gerelateerde huur + staffel o.b.v. extra omzet	Omzet gerelateerde huur + staffel o.b.v. extra omzet	Vaste huur + flexibele huur
Gebied	Buitengebied Maastricht	Buitengebied Groningen	Buitengebied Gooi en Vechtstreek	Fort aan de Buursteeg
Huursompercentage	[redacted] (extra staffel vanaf omzet € [redacted])	[redacted] (extra staffel vanaf omzet € [redacted])	[redacted] (extra staffel vanaf omzet [redacted])	Zie berekening onderstaand
Huurprijs per m²	[redacted]	[redacted]	[redacted]	Zie berekening onderstaand

*Huurprijs excl. vierkante meters terras

**De namen van de exploitaties zijn vertrouwelijk.

Huurprijs per m²

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] portgelijke exploitaties wordt de huur van de gemeenschappelijke ruimten gedragen door de verschillende partners.

In dit geval wordt de gemeenschappelijke ruimte grotendeels gebruikt door de horeca en voor een kleiner deel door het bezoekerscentrum. We hebben de huursom per vierkante meter daarom incl. en excl. m² gemeenschappelijke ruimten inzichtelijk gemaakt in het overzicht omzet- en huursomberekening.

Oppervlakte Fort aan den Buurtsteeg		Gezamenlijke ruimten	
<i>Grebbe lounge</i>		techniek	13,7
horeca grebbe lounge (zitgedeelte)	115,6	toilet x2	12,4
keuken	27,4	garderobe en gang	20,7
vriezer en koele/ spoelkeuken	22,3	douche	4,1
totaal Grebbe lounge	165,3	wasruimte	3,9
Totaal ruimte Heeren van de wijn	95,7	miva	4,4
<i>Ruimte O-GEN</i>		werkkast / schacht	9,2
kantoor	95,4	lift	2,6
vergader 1	44,9	entree	6
vergader 2	24,1	server	6
werkplek	3,8	entree O-GEN	5,2
werkplek	3,7	toilet O-GEN	7,1
werkplek	9	gezamenlijke ruimten	95,3
Totaal ruimte O-GEN	180,9		

Omzet- en huursomberekening			2021	2022	2023	2024	2025
Grebbe lounge – Staatsbosbeheer	huur vast	€		€		€	
Grebbe lounge - Staatsbosbeheer	variabel vanaf 2022	€	-	€	-	€	
prognose omzet*		€		€		€	
bruto inkomsten huur		€		€		€	
Huursom per m ² zonder gemeenschappelijke ruimten (441,9 m ²)**		€		€		€	
Huursom per m ² met helft gemeenschappelijke ruimten (496,75)***		€		€		€	

*Inschatting door horecaondernemer, zijn geen rechten aan ontleend

** en *** zie berekeningen vm² in hoofdstuk huurprijs per m², verkregen vanuit plattegronden Fort aan de Buursteeg

Marktconforme huur

Marktconform ligt de gemiddelde huurprijs tussen € per m² in buitengebieden in omgeving Veenendaal. De huidige voorstellen gaan uit van een startprijs m²). Als de omzet stijgt dan neemt de huurwaarde toe.

In vergelijkbare gevallen wordt een opslag op basis van extra omzet gehanteerd van

Huurprijs horeca per locatie omgeving Veenendaal	
Centrum locatie	> € 200
Rand centrum	€ 150 - € 200
Buitengebieden	€ 100 - € 150

Bron: verschillende makelaars omgeving Veenendaal

Ad 2 HTC Toelichting omzetspotentie

De omzetspotentie begroot door de ondernemer (is een schatting en er kunnen geen rechten aan worden ontleend)

De omzetsprognose in jaar 1 is met € realistischer geschat.

	Koffiezaak buitengebieden	Koffiezaak A-locatie	Café-restaurant-brasserie (all day) buitengebied	Banqueting & flexplekken buitengebied
Omzet per jaar*				

*schatting om een beeld te geven van de verwachte omzetspotentie op basis van gegevens HTC Advies

Op basis van soortgelijke exploitaties wordt een maximaal groeipercentage van gehanteerd. Een realistische omzetspotentie is hieronder weergegeven.

Realistische omzetsprognose		2021	2022	2023	2024	2025
Prognose omzetondernemer*	€					
Prognose omzet EET	€					
Groeipercentage						

*Omzet begroot door horecaondernemer, is een verwachting en kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Ad 3 HTC [REDACTED] door toevoeging ruimte Heeren van de Wijn
De omzetbepaling van de horeca is opgedeeld in drie onderdelen: Grebbelounge (huidige restaurant), Heeren van de Wijn en ruimte O-Gen. Wij schatten in dat de meeste extra omzet naast de huidige omzet in het restaurant, behaald wordt in de voormalig O-Gen ruimte door de

afzonderlijke ruimte, de combinatie van flexplekken en banqueting. De verwachte omzet die gerealiseerd wordt in Heeren van de Wijn is in onze ogen klein [REDACTED]

Scenario A

Omzetberekening jaar 1	Omzetberekening	Percentage omzet
Totale omzet Grebbelounge	€ [REDACTED]	58%
Totale omzet ruimte Heeren van de Wijn	€ [REDACTED]	12%
Totale omzet ruimte O-gen	€ [REDACTED]	30%
Omzet	€ [REDACTED]	100%

*O.b.v. vierkante meters en kengetallen. Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. Dit is een schatting.

Scenario B

Omzetberekening jaar 1	Omzetberekening	Percentage omzet
Totale omzet Grebbelounge	€ [REDACTED]	66%
Totale omzet ruimte O-gen	€ [REDACTED]	34%
Omzet	€ [REDACTED]	100%

*O.b.v. vierkante meters en kengetallen. Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. Dit is een schatting.

In bovenstaande tabellen is uitgegaan van een lineaire benadering van de omzet. De omzet is over alle vierkante meters gelijk. Als bovenstaande aannames correct zijn dan levert de transformatie van de ruimte Heeren van de wijn naar horeca dus een extra huur op van [REDACTED]

[REDACTED]. Op basis van deze getallen lijkt de beoogde investering in de bovenverdieping [REDACTED] ons bedrijfseconomisch niet verantwoord.

Conclusies en aanbevelingen

Als antwoord op vraag 3

- [redacted] De gevraagde investering in de dakopbouw lijkt op dit moment nog niet direct noodzakelijk en ook niet direct bedrijfseconomisch verantwoord;
- [redacted]
- [redacted]
- Door de omzet-gerelateerde huur voor de horeca k n er een bijdrage geleverd worden aan de exploitatie van het bezoekerscentrum [redacted] Onderbouwing van een sterke stijging van omzet (door toevoeging van de laatste extra meters (Optie A)) ontbreekt.
- [redacted]
- [redacted]
- Staatsbosbeheer bewaakt de verhouding tussen natuur en cultuur, de horeca zorgt voor kruisbestuiving. Synergie in ontwikkeling en uitstraling blijven van belang. Het gaat niet alleen om omzet.
- Jaarlijkse evaluatie en verslaglegging van de samenwerking is evident ter ondersteuning van de groei en mogelijkheden.