

De Pekeling 2015-2020



De blik naar buiten

Inhoud

1. Inleiding
2. Beschrijving van de Pekeling
3. Sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen
4. Toekomstvisie
5. Uitbreiding met de blik naar buiten
6. Conclusies

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Om de paar jaar maakt de Pekelinge een ondernemingsplan. In het ondernemingsplan 1997 ging het om verbeteren van het basisproduct. In die periode werd aansluiting gevonden bij de toenmalige groep Zeeland Campings. Aanvankelijk zat De Pekelinge in kwalitatief opzicht aan de onderkant van deze groep. Na uitvoering van het ondernemingsplan 1997 was deze achterstand ingehaald door grotere plaatsen, nieuw sanitair, meer parkeerruimte en verbetering van andere basisfaciliteiten. In die periode werd ook begonnen met het aanbieden van kant en klaar kampeeraccommodatie. Centraal in het ondernemersplan van 2004 stond de doelstelling om door te groeien naar de top van de kampeermarkt. In het ondernemingsplan 2011 konden we constateren dat dit doel was behaald. De bouw van het overdekte zwembad, de waterspeeltuin en de overdekte speeltuin speelden daar bij een doorslaggevende rol. Vanaf 2008 merken we dat de Pekelinge de vergelijking met een alom gerespecteerde topcamping als Ons Buiten glansrijk kan doorstaan. Ook in de beoordeling van de ANWB en de ADAC alsmede vanuit de gastenbeoordelingen, mag worden geconcludeerd dat de Pekelinge zich inmiddels mag rekenen tot de top van de Nederlandse kampeermarkt. In het ondernemingsplan van 2010/2011 staat niet zo zeer de verbetering van het basisproduct of de centrumvoorzieningen centraal, maar wordt beschreven hoe de Pekelinge kan inspelen op de vraag naar andersoortige huuraccommodatie en andere markten. Nu in 2014/2015 is de Pekelinge bezig inhoud te geven aan deze doelstellingen. Daarbij lopen we aan tegen de ruimtelijke grenzen en de grenzen van het bestaande bestemmingsplan. Dit vormt de directe aanleiding om het ondernemingsplan te updaten.



Het behaalde succes mag geen aanleiding zijn om stil te gaan zitten. De Pekelinge is de afgelopen jaren tegen de stroom in gegroeid. De kampeermarkt is sterk in ontwikkeling en alles behalve een groeimarkt. Het doel voor de komende periode is daarom tweeledig. Op de eerste plaats moet de toppositie in de kampeermarkt worden gehandhaafd, zodat een eventuele verdere verslechtering van de markt pas in een laat stadium zal worden gevoeld. Gelijktijdig dient de afhankelijkheid van het traditionele kampeerproduct te worden verminderd.

1.2. Principeverzoek

De herstructurering die in voorliggende notitie wordt voorgesteld zal voor een groot deel op eigen terrein kunnen plaats vinden, maar voor de realisatie van innovatieve hotellodges, wordt aan de gemeente Veere gevraagd om planologische medewerking te verlenen aan een vergroting van de Pekelingse met 2 ha, zonder dat het aantal vergunde plaatsen zal worden vergroot.

Hiervoor is het nodige voorwerk verricht:

- er is een visie en globale inrichtingsschets gemaakt door Bosch en Slabbers (zie hoofdstuk 5);
- er is mede op verzoek van de gemeente Veere een ruimtelijke quick scan gemaakt door RuimtelijkAdviesBureau Zweistra & Van Gurp B.V.
- daaropvolgend is een geluidsonderzoek en een planschadeonderzoek uitgevoerd.

De uitkomsten van deze onderzoeken sterken ons in de overtuiging dat we de plannen nu als principeverzoek aan de gemeente kunnen voorleggen, vooruitlopend aan een verdere planologische onderbouwing. Hiervoor willen we bureau Compositie 5 uit Breda inschakelen.

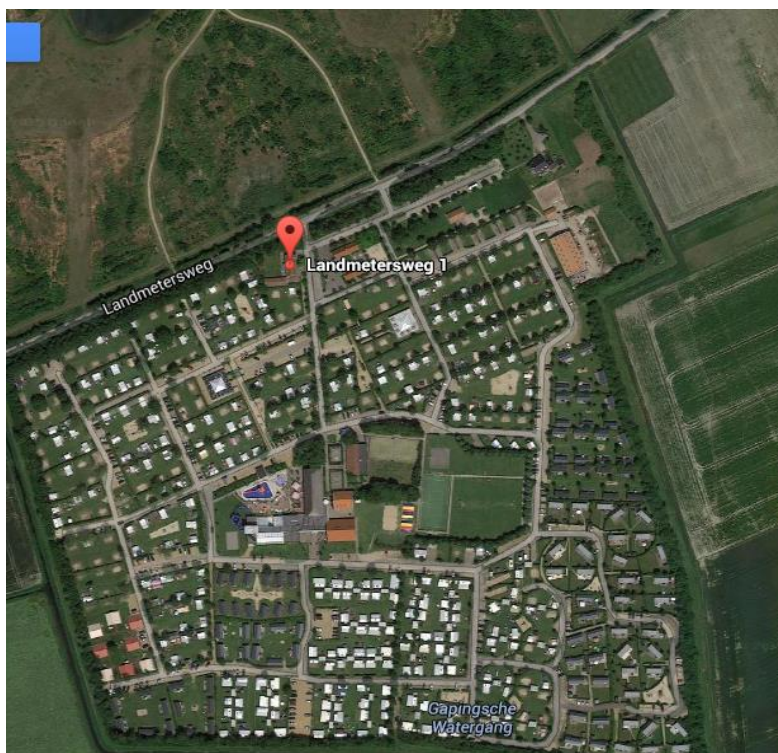
Hoofdstuk 2 Beschrijving de Pekelingse

2.1 De Pekelingse in 2014

De Pekelingse is 18 hectare groot en beschikt in 2014 over het volgende aantal plaatsen:

Toeristische plaatsen (120 m2):	207
Toeristische plaatsen met privésanitair	65
Toeristische plaatsen met privésanitair voor minder validen	4
Camperplaatsen (waarvan 5 met privésanitair)	22
Seizoenplaatsen met privésanitair	96
Seizoenplaatsen op comfortplaats	4
Seizoenplaatsen voor stacaravans	42
Verhuur stacaravans	49
Verhuur Lodges	12
Verhuur Detlatenten	<u>16</u>
Totaal aantal plaatsen	517
(vergunde aantal plaatsen	580)

Het aantal vergunde plaatsen wordt niet gebruikt, omdat in de loop van de tijd plaatsen zijn vergroot en doordat toeristische plaatsen (120 m2) zijn omgezet in plaatsen voor verhuuraccommodaties (180 m2).



Naast het feit dat geen gebruik wordt gemaakt van het aantal plaatsen in de vergunning, is het verder opvallend dat heden slechts 44% van het aantal plaatsen is aangewezen op een centraal sanitair gebouw. In 1997 lag dat percentage op 82%. Steeds meer mensen hebben of huren een accommodatie met sanitair in het kampeermiddel of huren een plaats met privésanitair. De vraag naar meer luxe lijkt niet te stoppen.

De camping heeft een hoog voorzieningenniveau. Er zijn 2 sanitairgebouwen (voorheen 3), een receptie met wasserette, een kinderboerderij, diverse speeltuinen, een multifunctioneel kunstgras sportveld, tennisbanen, jeu de boules banen, een overdekt (en openschuifbaar) zwembad, 2 waterspeeltuinen, een indoor speeltuin, een snackbar, bar, restaurant, supermarkt en recreatieruimte.



In immateriële zin onderscheidt de Pekelingse door een zeer uitgebreid en avontuurlijk sportaanbod. Er worden traditionele sporten zoals voetbal, hockey, tennis, tafeltennis etc. aangeboden, maar ook minder voor de hand liggende activiteiten zoals klimmen, boogschieten, vlotbouwen, lasergamen, slackline en GPS tochten.

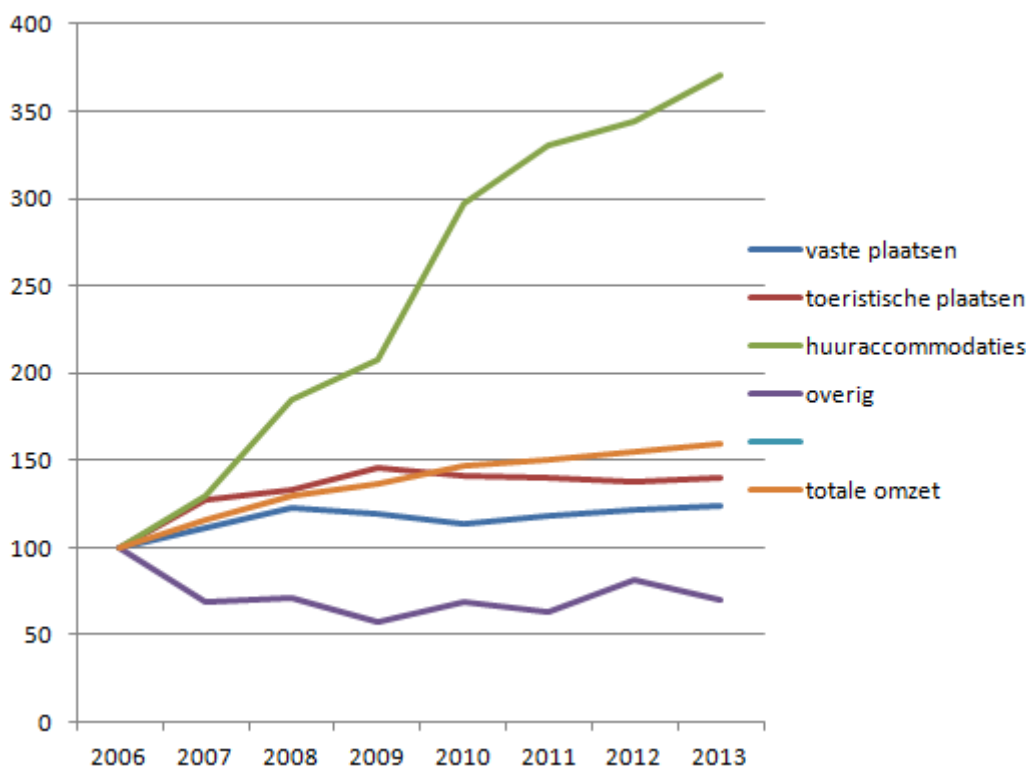


Tot slot is er bij de Pekelingse meer dan gemiddelde aandacht voor duurzaamheid. De Pekelingse investeerde in Landgoed Buiten Pekelingse en behaalt al jaren het gouden niveau van de Green key.

2.2 ontwikkeling van de Pekelingse

Zoals blijkt uit het voorgaande heeft de Pekelingse zich de afgelopen 10 jaar stormachtig ontwikkeld. In de periode 2006-2013 steeg de omzet van de Pekelingse met 59%. Dit kwam vooral in de periode 2007-2010 tot stand als gevolg van de investeringen in het overdekte zwembad en overdekte speeltuin. De omzetstijging is allerm minst evenredig verdeeld over de verschillende omzetcategorieën. De omzet van de toeristische plaatsen, van oudsher de corebusiness, is na de bouw van het overdekte zwembad in 2007 toegenomen, maar na 2009 afgenomen onder invloed van de dalende markt en door het omzetten van toeristische plaatsen in huuraccommodaties. De omzet van de vaste plaatsen ontwikkelde eerst positief door prijsstijgingen na de bouw van het zwembad. Verder is deze omzet afhankelijk van het aantal plaatsen dat we aanbieden en van de prijscorrectie die wordt doorgevoerd. De omzet in verhuuraccommodaties is in 2013 maar liefst 3,7 keer zo hoog als in 2006. Dit komt door prijsstijgingen en bezettingsverbeteringen (o.a. door overdekt zwembad) en door een forse toename van het aantal accommodaties van 27 in 2006 naar 61 in 2013.

Indexcijfers van verschillende omzetcategorieën (2006=100)



Door het aantal toeristische plaatsen te laten inkrimpen kon de omzet per toeristische plaats redelijk op peil blijven. Desondanks was in 2011 en 2012 voor het eerst sprake van een situatie dat de omzet per toeristische plaats daalde. Dat was op de Pekelingse sinds de start in 1983 niet voorgekomen. In 2013 (en ook in 2014) steeg de omzet per plaats weer, waarschijnlijk onder invloed van de mooie zomer.

Dat de verhuur van kant en klare kampeeraccommodaties steeds belangrijker wordt blijkt ook uit het percentage van de kampeeromzet dat wordt gerealiseerd door verhuur.

omzet huur in de totale kampeeromzet

	%	2002	2010	2011	2012	2013	2014
aandeel verhuur		17%	31%	33%	34%	35%	38%

De kostenstructuur van de Pekelingse verbeterde aanvankelijk. Een groter deel van de omzet kwam als cash flow beschikbaar. Dat moet ook wel, want door de bouw van de centrumvoorzieningen en de investeringen in huuraccommodaties hebben we meer cash flow nodig om te herinvesteren. De Pekelingse wordt met andere woorden kapitaalintensiever. De laatste jaren staan de marges wat onder druk. De kosten stijgen iets harder dan de omzet. Dit zit vooral in de onderhoudskosten en de kosten van gas, water en elektriciteit. Hoewel de Pekelingse nog steeds een gezonde exploitatie heeft geeft dit enige reden tot zorg. Er moet immers voorzichtig worden omgesprongen met prijsstijgingen.



Hoofdstuk 3 Sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen

In de SWOT-analyse bekijken we of de elementen uit de uitgevoerde analyses positief of negatief zijn voor de Pekeling. Zaken uit externe analyses leveren een kans of een bedreiging. Vanuit de interne analyses spreken we van een sterkte of zwakte.

Sterke punten De Pekeling

- Centrumvoorzieningen;
- grootte van de plaatsen;
- winkel en horeca;
- sport;
- ligging op Walcheren;
- verhuuraccommodatie;
- moderne en grote jaarplaatsen;
- veel plaatsen met privésanitair;
- Landgoed Buiten Pekelynge;
- Hoge omzetten per plaats bij gemiddelde kostenstructuur;
- financieringsmogelijkheden vanuit de cash flow;
- managementinformatie

Zwakke punten De Pekeling

- afwatering op de kampeerplaatsen;
- geen structurele kwaliteitsbeheersing recreatiewerk
- Wifi
- omzet vaste plaatsen in verhouding tot toeristisch;
- weinig rek meer in de prijzen in het hoogseizoen;
- weinig omzet buiten om de kampeeromzet;
- nog te weinig extra serviceproducten zoals ontbijtjes, boodschappenpakketten, etc.
- interne communicatie kan verbeteren;
- iets te hoge beheers- en onderhoudskosten

Kansen

- Overheidsbeleid gericht op ontwikkeling van de recreatiesector;
- senioren met veel tijd en geld;
- toename korte vakanties;
- mogelijkheid prijsverhoging vaste plaatsen;
- vraag naar luxe;
- vraag naar kant-en-klaar-accommodaties;
- de markt voor campers;
- markt voor groepen en driegeneratievakanties.

Bedreigingen

- Vraaguitval toeristisch kamperen;
- vraag naar luxe (wat de kampeersector maar zeer matig biedt);
- jonge ouders van nu hebben geen BE-rijbewijs en dus geen vergunning de caravan te trekken;
- jonge ouders hebben ook geen interesse in het bezit van een toercaravan, vandaar dat de verkoop van toercaravans volledig is ingestort;
- minder gezinnen met kleine kinderen;
- lange overheidsprocedures (gemiddelde procedure voor uitbreiding 6-8 jaar);

Hoofdstuk 4 Toekomstvisie

4.1 Strategie

Schaalvergroting

In het verleden had de Pekelinge 580 kampeerplaatsen op 10 hectare. In het Ondernemingsplan 1994 gaven we aan dat we terug wilden naar dat aantal plaatsen, maar dan op 18 hectare. Doordat de hedendaagse recreant steeds meer ruimte vraagt zijn we nooit uitgekomen op dat aantal van 580 plaatsen. De laatste jaren heeft de Pekelinge het aantal plaatsen zelfs verminderd. Momenteel hebben we 517 plaatsen en dat aantal zal de komende jaren verder worden terug gebracht met 10 à 20 eenheden. Hierdoor worden voorzieningen als het zwembad, de horeca, de winkel, de sportvoorzieningen etc. niet optimaal benut. Een uitbreiding van het aantal eenheden is dan ook gewenst om de exploitatie en daarmee de investeringscapaciteit van de Pekelinge verder te verbeteren. Om de centrumvoorzieningen, met alle noodzakelijke vervangingsinvesteringen die daar bij houden, ook op lange termijn rendabel te houden is een exploitatie van tussen de 500-600 eenheden noodzakelijk.

Bij uitbreiding van het aantal plaatsen zou eigenlijk niet meer uitgegaan moeten worden van de huidige norm van 30 eenheden per hectare. In de verblijfsrecreatie van de toekomst zal recreatieve ontwikkeling en landschapsbouw hand in hand moeten gaan. Dit sluit ook aan bij het provinciaal en gemeentelijk beleid dat door ons (los van alle haken en ogen) van harte wordt onderschreven.

Differentiatie van het verblijfsrecreatieve product

De ontwikkelingen op de kampeermarkt noodzaken tot een verdere differentiatie van het kampeerproduct. Het is onverantwoord om te zeer afhankelijk te zijn van traditionele kampeerplaatsen. (Dat geldt overigens voor alle kampeerbedrijven). Differentiatie stond al centraal in de voorgaande ondernemersplannen (1994, 2004 en 2010) en droeg er toe bij dat we nu veel meer verschillende soorten plaatsen aanbieden dan 15 jaar geleden (camperplaatsen, jaarplaatsen, toeristische plaatsen met eigen sanitair, huurcaravans, lodges, Delta tenten). Dit is een hele goede strategie gebleken. De differentiatie zal verder vorm moeten krijgen in een groter aanbod van kant-en-klaarproducten. Daarbij is het de uitdaging om niet te vervallen in een minderwaardig bungalowparkje, maar het kampeerproduct opnieuw te definiëren. De nieuwe producten moeten aansluiten op de volgende waarden:

- buiten leven;
- sociaal contact;
- comfort.

Met name inspelen op het eerste aspect (buiten leven) vormt een ware uitdaging. Kampeersers stonden aanvankelijk dicht bij de natuur. Die relatie is de afgelopen 30 jaar helemaal verloren gegaan en zal op zijn minst gedeeltelijk moeten worden hersteld.

Binnen nu en vijf jaar zal de differentiatie er toe moeten leiden dat nog maar 200 kampeerplaatsen gebruik maken van centraal sanitair. (Nb 15 jaar geleden was dit nog het dubbele). Het stenen toiletgebouw is inmiddels afgebroken. De Pekelinge is daarmee van 3 naar 2 toiletgebouwen gegaan. Voor de verre toekomst wordt voorzien dat voor nog maar 100-150 traditionele kampeerplaatsen centraal sanitair aangeboden zal moeten worden. Op de volgende pagina wordt een beeld gegeven van het "kampeerproduct van de toekomst".



Het nieuwe kamperen: luxe, sociaal contact, buitenleven, contact tussen binnen en buiten

Vaste kampeerplaatsen

De seizoenplaatsen met eigen sanitair leveren eigenlijk te weinig op. Daar staat tegenover dat de seizoengasten allemaal zonder problemen genoeg nemen met de sanitair units van de Meeuw uit 1992. Deze vertonen al de nodige gebreken en zullen vervangen moeten worden, wat financieel niet interessant is. Voor de uitstraling van de Pekelingse kunnen we het ons echter niet permitteren om een deel van het product te laten verpauperen.

Voor de lange termijn hebben we geen vertrouwen in het bestaande seizoenplaatsproduct. Met de toercaravans die daar staan wordt nooit gereden; ze worden regelmatig voorzien van wintervaste voortenten en evolueerden daarmee naar een “permanent jaarplaatsproduct”. Op zich zelf is er niks tegen een permanent jaarplaatsproduct, maar deze moet dan wel de kwalitatieve en esthetische toets der kritiek kunnen doorstaan.



De vaste plaatsen van de toekomst zijn ons inziens vaste plaatsen zonder toercaravans, maar met een luxe duurzame chalets, waar het sanitair in de accommodatie zelf zit. Om sociale reden zullen we deze beweging van seizoen- naar jaarplaatsen geleidelijk laten verlopen. Het aantal seizoenplaatsen is de afgelopen 15 jaar al terug gebracht van 168 naar ongeveer 100. Deze lijn zal worden doorgezet zonder dat we bij mensen de plaats opzeggen.

Andere recreatieve ontwikkelingen

De Pekelingse gebruikt haar voorzieningen op dit moment mondjesmaat buiten de verblijfsrecreatie. Incidenteel worden via de horeca kinderfeestjes georganiseerd. Wij zien dit niet als core-business, maar het biedt wel de mogelijkheden om te komen tot extra kwaliteit. Als de horeca jaarrond kinderfeestjes, partijen en zakenlunches kan aanbieden, dan schept dat op lange termijn perspectief voor de horeca-exploitant (Arjan Koole) en zal dit uiteindelijk leiden tot meer huromzet en tot meer kwaliteit.

Het zelfde geldt voor het aanbieden van outdoor activiteiten zoals vlotbouwen, boogschieten, klimmen etc. Indien dit wordt beperkt tot de campinggasten, is het de vraag of de kwaliteit op lange termijn blijft gewaarborgd. Ook in deze markt spelen immers trends en ontwikkelingen die we als campinghouders niet continu kunnen bijhouden.

Het ontwikkelen van nevenexploitaties is voor de Pekelingse geen doel op zich, maar moet ten dienste staan van kwaliteit, professionalisering en het vast houden van goede mensen.

4.2 actieplan

In deze paragraaf zullen de strategische keuzes uit de vorige paragraaf verder concretiseren.

Differentiatie verblijfsrecreatie

Outdoor hotelaccommodatie - hotellodges.

De campings Ons Buiten, de Meerpaal en de Wijde Blick zijn begonnen met het aanbieden van hotelkamers in chalets. Hierin zijn omzetten te halen van € 11.000,-- tot € 15.000,-- per hotelkamer. Wij denken dat de collega's met deze accommodatie nog te dicht bij de vorm van een stacaravan blijven en dat het concept is te verbeteren onder andere door het meer als bed & breakfast dan als hotel in de markt te zetten.

De outdoor hotelaccommodatie is als innovatief verblijfsrecreatief product kansrijk. Het past in de visie om te zoeken naar een nieuwe "categorie" in dit geval tussen het kampeerproduct en het hotelproduct in. De hotelkamers combineren hotelservice, zoals ontbijt en opgemaakte bedden, met het ultieme buitenleven. Dit vraagt niet alleen om kwalitatief goede verblijfseenheden, maar ook om landschapsbouw waarin recreatie, landbouw en landschap wordt geïntegreerd. Bureau Bosch en Slabbers zal deze ontwikkeling daarom intensief begeleiden. Om deze ontwikkeling mogelijk te maken zal het bestemmingsplan gewijzigd moeten worden.

Outdoor groepsaccommodatie.

Twee jaar geleden hebben we een student van het NHTV laten kijken naar de markt voor groepen. Aan de ene kant constateren we een toenemende vraag in de markt van familiereünies, zakelijke groepen en groepen vrienden, aan de andere kant staat de markt van sportverenigingen, scholen en kerken onder druk. De winstgevendheid van de sector groepsaccommodaties is slecht, onder andere omdat men ons inziens niet snel genoeg inspeelt op de veranderende markt. Naar onze mening is de kwaliteits-prijsverhouding van de gemiddelde groepsaccommodatie beneden de maat en dat geldt in het bijzonder voor de Zeeuwse accommodaties. We denken dus dat we het veel beter kunnen doen dan de gemiddelde groepsaccommodatie, waarbij we gebruik zullen maken van de voorzieningen van de Pekelinge en zullen inspelen op het thema "buiten leven".

Het concept voor een nieuwe "categorie" tussen de kampeermarkt en de markt voor groepsaccommodaties is inmiddels verder uitgewerkt door studenten van de opleiding Toerisme en Vitaliteitsmanagement van de Hogeschool Zeeland.

Voor de groepsaccommodatie (gedacht wordt aan 8 eenheden voor ieder 8 personen) is het met het oog op privacy van belang dat het gebied fysiek wordt afgezonderd van de rest van de camping. De groepen moeten het gevoel hebben een geheel eigen plek te hebben, terwijl ze toch gebruik kunnen maken van de voorzieningen van de Pekelinge. Daarvoor zijn verschillende mogelijkheden. Binnen het bestaande terrein zouden de plaatsen 187-211 opgeofferd kunnen worden. Dit kost dan dus 25 plaatsen. Rondom dit gebied zal een dijkje worden aangelegd, met daarin één ingang, via welke de voorzieningen van de Pekelinge bereikt kunnen worden.

Vaste plaatsen

Inmiddels hebben we per 2015 al 32 seizoenplaatsen opgezegd (401-432). Van de 27 huurcaravans in het gebied C1-C27 worden er 22 verplaatst naar het gebied dat hiermee vrijkomt (nu 401-432). De seizoensrecreanten mogen verhuizen en worden verspreid tussen de toeristische plaatsen. Als een gast opzegt (ongeveer 10% per jaar) zal de plaats weer als toeristische plaats in gebruik worden genomen. Hierdoor zal het aantal seizoenplaatsen de komende jaren afnemen. De andere 32 sanitair units van de Meeuw worden de komende jaren vernieuwd. Als in dat gebied de komende jaren seizoenplaatsen worden opgezegd, dan zullen deze worden aangeboden aan de gasten die nu naar een toeristische plaats verhuizen. Mogelijk kan de afname van seizoenplaatsen hierdoor nog wat worden versneld. Over ongeveer 8-10 jaar zal het aantal seizoenplaatsen via een gelijksoortige operatie verder worden verkleind.

Tegelijk met bovenstaande afbouw van het aantal seizoenplaatsen worden vanaf 2015 in totaal 22 plaatsen voor luxe chalets op 240 m2 aangelegd in het gebied C1-C27. De gehele renovatie gaat ons 15 plaatsen kosten. De omzetsderving wordt gedeeltelijk gecompenseerd door dat de jaarplaatsen voor chalets een hogere omzet genereren. Voor de herstructurering van het vaste standplaatsenproduct is geen bestemmingsplanwijziging nodig.

Overige kwaliteitsverbetering

Uiteraard gaan we door met het op peil houden en brengen van de kwaliteit van de Pekeling. De volgende investeringen staan hiervoor in de planning:

- verbetering asfalt;
- verbetering van WIFI;
- verbetering privé sanitair;
- verbetering recreatiewerk
- jaarlijks vervangen van enkele kleine speelvoorziening;
- op termijn onderzoeken van de mogelijkheden van integratie van horeca en winkel.

4.3 Aantallen eenheden in de toekomst

Voor het verkrijgen van planologische medewerking is uiteraard het overheidsbeleid van belang. Hoewel uitbreiding van verblijfsrecreatie bespreekbaar is op basis van kwaliteitsverbetering en innovatie wordt hiermee wel voorzichtig omgesprongen. Daarom laten we hier zien welke aantallen de Pekeling in het verleden, nu en in de toekomst exploiteert / exploiteerde.

	toeristisch	vast	huur	totaal	vergund	hectares
1983	500	80	0	580	580	10
1997	328	168	0	496	580	10
2014	298	142	77	517	585	18
2020	273	132	115	520	585	20

De Pekeling zal dus voor de komende jaren niet vragen om meer eenheden, maar wel om meer ruimte.

Hoofdstuk 5 Uitbreiding met de blik naar buiten

We willen het concept van de hotel lodges graag ontwikkelen op de 2 hectare die naast de 2^e dienstwoning. Inmiddels is door landschapsarchitecten Bosch en Slabbers een ontwerp gemaakt, waarin 35 eenheden zijn ingetekend.



Bijzonder aan het concept is dat de recreanten in dit concept het buitengebied beleven. In het ontwerp is veel ruimte gereserveerd voor open ruimtes die worden ingevuld met water en/of weides. Deze open ruimte zal aan één zijde niet worden afgesloten met 10 meter randbeplanting zoals te doen gebruikelijk. Het gemeentelijk beleid biedt ruimte om op basis van een pilot te experimenteren met een andere manier van landschappelijke inpassing. We realiseren ons dat hiermee een enorme ontwerpopgave ontstaat. De accommodaties moeten één worden met het omringende landschap, niet alleen vanuit de hotellodge, maar ook vanuit het landelijk gebied richting de Hoge Duvekotsweg. De landschapsarchitecten van Bosch en Slabbers zullen De Pekeling hierin begeleiden.

Hoofdstuk 6 Conclusies

- ⇒ De Pekelinghe heeft zich in de 30 jaar van haar bestaan ontwikkeld tot één van de meest toonaangevende campings in Zeeland.
- ⇒ Het toeristisch kamperen staat landelijk onder enorme druk en dit vraagt om een vergaande aanpassing van het kampeerproduct.
- ⇒ De problemen waarmee het toeristisch kamperen te maken heeft worden door de overheden en zeker ook door de gemeente Veere onderkend.
- ⇒ De Pekelinghe wil seizoenplaatsen gefaseerd omzetten in jaarplaatsen.
- ⇒ Tevens wil de Pekelinghe het aantal toeristische kampeerplaatsen verder afbouwen en daar waar nodig aanpassen aan de nieuwste eisen (bijvoorbeeld meer camperplaatsen).
- ⇒ De Pekelinghe wil twee nieuwe markten aanboren, namelijk de markt voor groepen en de hotelmarkt. Beide markten worden bediend met innovatieve producten die refereren aan het kampeergevoel (buitenleven en sociaal contact).
- ⇒ In ieder geval voor de hotelmarkt wil de Pekelinghe een concept ontwikkelen waar optimale integratie met het landelijk gebied wordt gerealiseerd.
- ⇒ De Pekelinghe wil hiervoor uitbreiden met ongeveer 2 hectare. Het aantal plaatsen zal nauwelijks toenemen en blijven liggen onder het aantal van 585 vergunde plaatsen.