

Ondernemingsplan

Januari 2022



INLEIDING

Aan de Oirschotsebaan 6 in Oisterwijk bevindt zich **Streekpark Klein Oisterwijk**. Dit betreft een recreatiepark gericht op dag- en verblijfrecreatie. De huidige (nieuwe) eigenaar en exploitant van Streekpark Klein Oisterwijk wenst, via een gefaseerde aanpak, een aantal veranderingen door te voeren op het recreatiepark. Deze veranderingen zijn noodzakelijk om op adequate wijze in te kunnen blijven spelen op actuele en toekomstige ontwikkelingen in de recreatieve sector. Het huidige aanbod van de verblijfsrecreatieve voorzieningen sluit namelijk niet aan bij de veranderende vraag. Bovendien willen recreanten tegenwoordig steeds meer luxe en ruimte. Herstructurering van het park is daarom noodzakelijk.

AANLEIDING

Tot zeer recent omvatte het park ca. 240 stacaravanplaatsen, 240 kampeerplaatsen en 25 bouwwerken voor recreatief nachtverblijf. Hoewel het park de afgelopen jaren geïnvesteerd heeft in meer streekbeleving op het park door bijvoorbeeld de aanleg van de natuurspeeltuin, het zwemmen en de natuurpoort te realiseren, blijft de kwaliteit van de jaarplaatsen achter en is er leegstand van stacaravanplaatsen. Het park is op onderdelen verouderd en past niet binnen de wensen van de huidige vraag naar vakantieverblijven.

Ook is de huidige exploitatie op dit moment niet jaarrond. Het seizoen loopt min of meer van april tot en met september/ oktober, waarbij een groot deel van de kosten het hele jaar door loopt en de inzet van vast personeel wordt bemoeilijkt. De huidige centrale voorzieningen zijn gedeeltelijk verouderd en bieden nauwelijks faciliteiten om het park jaarrond te kunnen exploiteren. De huidige voorzieningen sluiten bovendien niet geheel aan bij de wensen van de gasten.

De veranderende vraag naar kwalitatief en ruime vakantieverblijven gaat gepaard met de vraag naar meer luxe en culinaire voorzieningen en faciliteiten in een modern centrumgebouw. De bezettingsgraad van de verhuuraccommodaties wordt immers niet alleen bepaald door zijn ligging maar zeker ook door de voorzieningen op het park. Vanaf de zomer tot aan het voorjaar moeten de gasten ook bij een minder weertype bediend worden. Het jaarrond exploiteren wordt door de nieuwe plannen gestimuleerd door ook andere gasten – niet zijnde parkgasten – gebruik te laten maken van de centrale faciliteiten en horecavoorzieningen.

PLANOMSCHRIJVING

Het herstructureringsplan omvat het plaatsen van ca. 350 tot 400 nieuwe recreatie-eenheden, “lodges” genoemd, op een landschappelijk verantwoorde wijze binnen de huidige parkgrenzen. De benodigde kwaliteitsimpuls die aan het park wordt gegeven richt zich enerzijds op de nieuwe recreatie-eenheden voor recreatieve nachtverblijven. De stijlvolle lodges worden duurzaam gebouwd en zijn bovendien energiearm door het gebruik van zonnepanelen, een sedumdak en de gasloze inrichting. De lodges worden gekenmerkt door hun unieke natuurlijke uitstraling en een eigentijds interieur met veel comfort. Ze worden geplaatst op ruime kavels voorzien van een landschappelijke groene inpassing. Anderzijds wordt de kwaliteitsimpuls gericht op de aanwezige voorzieningen. Het voornemen is onderdeel van een bredere wens om de centrale voorzieningen kwalitatief op te waarderen. De daarvoor benodigde vierkante meters aan bebouwing zijn behalve voor deze kwaliteitsimpuls nodig voor de jaarrond exploitatie van het park.

Een deel van de bestaande voorzieningen (De Drie Vennen) blijven behouden en waar nodig vindt een opwaardering plaats. Ter vervanging van de bestaande bebouwing aan de zijde van de Oirschotsebaan wordt er een nieuw duurzaam centrumgebouw gerealiseerd. Dit gebouw zal een Oisterwijk-waardige uitstraling krijgen en worden voorzien van vele faciliteiten zoals een receptie, horeca, mini-supermarkt (vergeten boodschappen), een indoor bowlingbaan, zwembad en binnen- en buiten speelvoorzieningen.

DE MARKT

Oisterwijk is van oudsher een bekende trekpleister voor vakantiegasten en binnen de gemeente is in principe sprake van een overaanbod aan recreatieve voorzieningen. Het toeristische verblijfsproduct heeft de laatste decennia echter sterk aan kwaliteit ingeboet, zodat het huidige aanbod veelal kwalitatief ondermaats is. Van de (voormalig) toeristische-bedden binnen Oisterwijk werden tot dusver vele beslapen door arbeidsmigranten, onverlaten, (echt)scheiders, verhuizers en verbouwers. Allen doelgroepen welke geen toevoeging zijn voor het toeristisch product, de economische waarde zowel als voor wat betreft het imago, de identiteit en bestedingen binnen Oisterwijk en de regio.

Vele onderzoeken, visies (waaronder de beleidsvisie Toerisme en Recreatie 2014-2020 van gemeente Oisterwijk) en ervaringen wijzen op de noodzaak tot aanpassen en innoveren van toeristische locaties en accommodaties met als doel een bestendige rol te ontwikkelen binnen de in opgang zijnde mondialisering van het toeristische landschap. Daarbinnen heeft Oisterwijk als geen ander dorp in Brabant als 'inlands' product de verzameling der belangrijke delen zo compleet. Ofwel de beschikbaarheid aan recreatief achterland is nergens zo groot, met een overvloed aan dag-recreatieve voorzieningen, horecaterrassen en restaurants, funshoppen, natuur en evenementen. Initiatieven die onderscheidend zijn en daarmee van toegevoegde waarde voor het huidige aanbod zijn zeer welkom binnen de gemeente.

Klein Oisterwijk is een dergelijk initiatief dat, mede vanwege de locatie, dichtbij het bossen- en vennengebied, en in de driehoek Eindhoven (airport) – Tilburg (Efteling – Beekse Bergen) – Den Bosch in combinatie met de kwalitatief hoogwaardige verblijfseenheden en een modern nieuw centrumgebouw, van toegevoegde waarde gaat zijn voor de gemeente Oisterwijk. Streekpark kan - na de herstructurering - op recht een pareltje genoemd worden als welkome aanvulling en marktvergroting van het recreatieve en verblijfsrecreatieve product in de regio. Zeker als ook, samen met lokale bedrijven en organisaties, arrangementen ontwikkeld en op een professionele manier in de markt gezet worden.

Een andere wijze waarop Klein Oisterwijk zich onderscheidt is door ook buiten de schoolvakantieperioden doelgroepen aan te spreken binnen een groot bestand aan sportieve outdoor liefhebbers, Short-Stayers en Globetrotters die rond het bezoeken van een meerdaags activiteit binnen de regio een overnachtingslocatie en ontbijt ontberen.

Tot slot is er een trend waarneembaar dat kamperen in haar authentieke vorm wijzigt. Bij opkomende doelgroepen is buiten-recreëren in zwang, echter niet in een tent of caravan, maar binnen accommodaties welke duurzaam, modern en van alle gemakken voorzien zijn. Kortom de actieve gastengroep trekt er meerdere malen per jaar op uit voor een korte break, met als bagage kleding en een creditcard om totaal verrast en ontzorgd te worden.

MARKETINGPLAN

Streekpark Klein Oisterwijk heeft als geen ander park, gezien haar ligging en locatie, de mogelijkheid om onderscheidend vermogen te creëren. Met het onderhavige initiatief wordt beoogd de kwaliteit van het bestaande recreatieve aanbod aanzienlijk te verhogen. Het park is een familievakantiepark, dat zich in de basis richt op actieve, sportieve gasten met een hoge

waardering voor buitenleven en natuur en die in gezinsverband van de vrijetijdsbesteding genieten. Het betreft gezinnen met kinderen waarvan alle gezinsleden actief deelnemen en gebruikmaken van de geboden recreatievoorzieningen en activiteiten op het park en binnen de regio.

Er ontstaat een redelijk nieuw opkomende generatie en daarmee potentiële doelgroep, zij die werk en recreatie combineren in een 'workcation' of een actieve vakantie, al dan niet met kinderen of (groot)ouders.

In de toekomstvisie verblijfsrecreatiemarkt Regio Hart van Brabant (2015) blijkt dat luxe en/of bijzondere accommodaties en parken marktaandeel winnen. Het lukt een substantieel deel van de campings nog niet om in te spelen op de trend dat consumenten hogere eisen stellen aan luxe en comfort. Uit de 'Rapportage ontwikkeling van de vrijetijdseconomie in Noord-Brabant Stand van zaken 2016' blijkt dat er sprake is van een toenemende vraag naar luxe en comfort.

De opkomst van 'glamping' en hotelservices (onder meer ontbijt aanbieden, ontwikkelen hotelconcepten) op campings en bungalowparken is een van de ontwikkelingen in de markt van verblijfsaccommodaties waarmee de aanbieders de vraag naar luxe en kwaliteit proberen in te vullen.

De innovaties die op het park zijn voorzien spelen in op de genoemde behoeftes en zijn noodzakelijk om een onderscheidend vermogen te ontwikkelen ten opzichte van collegaparken en zodoende de genoemde doelgroepen aan te trekken. Met de ontwikkelingen als voor Klein Oisterwijk voorgesteld keert Oisterwijk met haar toeristisch ambitieniveau terug op de kaart als kwalitatief waardevol toeristisch-product.

STRATEGIE

De ondernemers/initiatiefnemers van Klein Oisterwijk hebben gezamenlijk de nodige ervaring zowel in bedrijfsvoering in de recreatiebranche als in projectontwikkeling op het gebied van unieke woningconcepten. Deze expertise en ervaring zal volledig ingezet gaan worden om het park op een professionele wijze te exploiteren en commercieel te vermarkten. De initiatiefnemers zijn direct en actief betrokken bij het commerciële beleid en de marketingstrategie.

Dat blijkt ook uit het feit dat vanuit Streekpark Klein Oisterwijk sinds vele jaren al de nodige expertise is opgedaan op het gebied van het vermarkten van verhuureenheden. De vindbaarheid op internet krijgt hierbij een steeds belangrijkere rol en er is kennis gemaakt met social media, reviewmanagement en verhuur intermediairs.

Bij Streekpark Klein Oisterwijk zal deze expertise een verbeterslag gaan krijgen. Doordat de initiatiefnemers hebben aangegeven dat zij met een geavanceerd online reserveringssysteem willen gaan werken met mogelijkheden om doelgericht advertentiecampaagnes en overige marketingkanalen aan te boren, kan het park zich beter en meer profileren op de markt. Verder biedt het toekomstige reserveringssysteem, volgens de initiatiefnemers, een automatische "mijn gast omgeving", wat high-level service moet gaan brengen en extra informatie verschaffen aan de gast over de boeking, het park, maar ook over de diverse mogelijkheden

in Oisterwijk en omgeving. Het contact met de gast is er direct na de boeking al, en eindigt niet voordat de gast vertrokken is.

De toekomstige afdeling Verhuur & Marketing moet daarnaast, volgens de initiatiefnemers, dagdagelijks focus hebben op het bereiken van de doelgroep en de hieraan verwante bezettingsgraad. Ook zijn de initiatiefnemers in gesprek gegaan met externe partners, zoals een professionele gerenommeerde verhuurorganisatie. Dus met nieuwe systemen, marketingtools en expertise van buiten zal de commercie geüpgraded worden.

Hieronder een voor Streekpark Klein Oisterwijk uitgevoerde SWOT-analyse door een specialist in de makelaardij en taxatie van bedrijfsmatig vastgoed in de recreatiesector:



SWOT-Analyse

Sterkten	Zwakten
- Gemixt bedrijf in de vorm van dag- en verblijfsrecreatie; - Indoor speeltuin; - Natuur- / en streekbeleving; - Terrein is ruim opgezet; - Green Key Goud.	- Kwaliteit receptiegebouw; - Deels verouderde centrumgebouwen; - Horecagebouwen niet gecentreerd.
Kansen	Bedreigingen
- Uitbreidingsmogelijkheden die publiekrechtelijk zijn toegestaan benutten; - Upgraden verouderde centrumgebouwen; - Nieuwe inrichtingsplan; - Realiseren bijzonder uitgangspunt dat inspeelt op de zeer goede markt voor uitponden van recreatie eenheden aan beleggers en vervolgens de verhuurbemiddeling verzorgen; - Ná realisatie bijzonder uitgangspunt zijn recreatie eenheden te schakelen wat zorgt voor flexibele verhuuropties.	- Vervangingsinvesteringen bij de verouderde centrumvoorzieningen; - Gedeeltelijk gelegen binnen de grenzen van NNN; - Er is een overeenkomst met betrekking tot het zonnepark en hierover is een gesprek gaande of deze ook verplaatst mogen worden; - Corona-crisis.

De ondernemers van Klein Oisterwijk zijn ervan overtuigd dat ze - door dit herontwikkelingsplan - een toekomstbestendig kwalitatief hoogwaardig en aantrekkelijk park in de markt gaan zetten, met een jaarrond exploitatie. Bovengenoemde zwakten en bedreigingen worden door de realisatie van één nieuw centrumgebouw omgezet naar sterkten, en de kansen worden volledig benut om de exploitatie gezond en succesvol te maken.